MIGUEL RUIZ MONTAÑEZ
DANIEL PASTOR VEGA

OBJETIVO LA LUNA

Un libro que invita a vencer el miedo al cambio y a buscar el viento favorable para nuestra vida



Índice

Prólogo

Cómo diseñar tu propio cohete a la luna

Acometer la lectura de un libro es siempre una tarea gratificante. Si además ayuda a sentir, a respirar, a pensar, entonces puede traspasar la sutil línea de la narrativa o el ensayo, y entrar de lleno en un terreno distinto.

Esta obra es el resultado de un proceso creativo que suma experiencia personal con el deseo de escribir una historia divertida, a través de la invención de unos personajes y situaciones propios de la novela, en los que cualquiera podría verse reconocido.

Ese es el objetivo de los autores, ni más ni menos que invitar a soñar con la luna, con un trabajo mejor, con el cambio hacia una vida plena.

Pero todo sueño conlleva un esfuerzo, un camino hacia esa meta, y por eso se han incluido al final de cada capítulo una serie de reflexiones que ojalá puedan ayudar a todos aquellos que meditan con despegar hacia un destino distinto.

Desde luego, este texto no pretende ser un manual sobre cómo dirigir la existencia de nadie, ni mucho menos. Es ante todo una obra de ficción, entretenida y con ciertas dosis de intriga —elemento que no puede faltar cuando se quiere enganchar al lector—, y que tiene mensaje.

Es por tanto una novela que persigue encontrar la complicidad de las personas que se sumerjan en su lectura, y que ha sido escrita para quienes buscan la felicidad, o incluso para los que quieren alumbrar el camino por el que transitan a diario.

En definitiva, estas ideas están destinadas a ti, porque intuyes que hay otra forma de vivir, y porque a veces no solo sueñas con cambiar el rumbo, sino que ansías encontrar la manera adecuada de hacerlo.

Es evidente que no existe una fórmula mágica, que no se venden cohetes prefabricados que te lleven a tu sueño. Por eso hemos escrito este libro, para buscadores insatisfechos que jamás dejarán de apuntar a objetivos elevados. Incluso a la propia luna.

PRIMERA PARTE

Capítulo 1

DESPEGANDO

«La vida es aquello que te va sucediendo
mientras te empeñas en hacer otros planes».
JOHN LENNON

Hace unos meses un viaje en tren cambió mi vida. Sería fácil decir que a mucha gente le ha ocurrido eso, tal vez porque viajar te expone a descubrir cosas nuevas, aventuras que muchas veces no esperas.

Pero en mi caso no fue nada parecido.

Esta historia que me dispongo a narrar no siguió ese derrotero. De hecho, se trató de un viaje de negocios, uno de los tantos desplazamientos a los que me veía obligado a realizar con frecuencia. La gente se mueve sin parar, lo hace todos los días, traslados en los que no piensas que nada excepcional te pueda suceder, más allá de resolver los asuntos del trabajo.

Con esos antecedentes, sigo preguntándome cómo diablos consiguió aquel viaje trastocarme tanto, las razones por las que los pilares de mi vida se tambalearon de una forma tan agitada.

Los hechos ocurrieron un lunes por la mañana en uno de esos trenes rápidos cargados de gente medio dormida. Yo había ocupado mi asiento con absoluta premura, para ser exactos fui el primero en instalarme en esa zona, y eso me permitió analizar una a una a las personas que iban entrando. Me pareció que nadie sonreía, supuse que todos estaban tan poco deseosos de partir como lo estaba yo. Cuando viajas de vez en cuando te apetece el cambio, salir de la rutina y dejarte llevar. Pero cuando viajas continuamente la cosa es bien distinta.

Si además te dedicas a la consultoría, como era mi caso, te ves obligado a desplazarte con asiduidad, visitar clientes que están por todas partes, y tras años en la misma empresa, tu vida se convierte en un ritual de rutina y aburrimiento.

Aquel día pensé que mi propia vida era como un tren, ese al que me había subido hacía años haciéndome consultor, y que ahora solo paraba donde estaba previsto, ni de lejos donde yo quería.

¿Estaba yo descontento con lo que hacía? En cierta manera sí, como presumí que lo estaba todo el mundo dentro de aquella caja metálica.

Adiviné que allí entraban hombres que soportaban con dificultad iniciar la semana embutidos en trajes, con corbatas apretando los mismos cuellos que habían estado libres el fin de semana, y mujeres

con maletines cargados de folios que repasar. Una situación nada divertida, repetitiva, pero absurdamente necesaria para llevar un sueldo a casa.

Cuando aún meditaba, buscando la mejor postura en mi asiento, percibí que se acercaba alguien a quien conocía. Hacía tiempo que no veía a ese amigo con el que compartí algún que otro curso en la universidad, y al que recordaba por ser un alma inquieta, de esa clase de jóvenes que trata de cambiar el mundo antes de cumplir los veinte.

Daniel recorrió el pasillo sin prisas. Parecía como si aquello no fuese con él, como si la urgencia que todos teníamos en partir no le incumbiese, una persona que no está sometida al reloj, que no tiene la sensación de estar perdiendo el tiempo. Por supuesto, el tren no espera a nadie para partir, pero uno siempre tiene la impresión de que no comenzará a rodar hasta que todo el mundo esté sentado.

Por lo que quiera que fuese, razones obviamente subjetivas, me pareció que mi amigo no encajaba bien en aquel tren de ejecutivos, no pertenecía a ese conjunto de gente insatisfecha que momentos antes yo analizaba.

Tal vez he de decir que vestía de forma desenvuelta, sin corbata. Llevaba puesta una fina camisa de lino, apenas cubierta por una chaqueta echada sobre los hombros. Observé que tenía buen color, y cuando se percató de mi presencia me dedicó una enorme sonrisa y una mirada limpia a través de sus ojos marrones. En conjunto, de esa primera observación, deduje que había tenido un fin de semana relajado, y aunque pudo ser imaginación mía, todo en él me indicaba que aquel hombre vivía en paz.

Nos saludamos y ocupó su asiento junto a mí justo cuando el tren arrancaba. Cambiamos unas primeras impresiones bastante formales, las de rigor. Qué tal tu vida, qué hay de la empresa, y cosas así.

—He sabido que no te va nada mal —le dije—. De un tiempo a esta parte, mucha gente me habla de tus negocios. Chico, has convertido tu proyecto de juventud en todo un referente del sector. Enhorabuena.

—Bueno, tal vez no sepas que me he alejado de la empresa —me contestó Daniel—. He decidido dejarla volar sola.

—A ver, explícame eso.

—Hay tantas cosas ahí fuera, que no tengo tiempo que perder.

Me sorprendieron esas palabras, porque si había una persona plenamente dedicada a hacer que las cosas progresaran, si existía un emprendedor comprometido con los proyectos que ponía en marcha, ese era Daniel. Al menos en el mundo en el que yo me movía. No había semana en la que no leyera en la prensa algún comentario sobre algo en lo que estaba trabajando. Su nombre se relacionaba con el éxito. Aparecía en todos los actos sociales de la ciudad, y la gente

hablaba de él con respeto.

Por supuesto, me interesaba conocer ese giro que manifestaba había dado a su vida.

Entonces nos interrumpió el personal del tren. Ofrecían un diario. La mayoría de los pasajeros ya había elegido uno color salmón, los de contenido económico, así que yo me vi obligado a leer un periódico que no quería.

Daniel, sin embargo, solicitó algo que al principio no entendí.

—Sí, un tebeo —le repitió a la azafata—. Ya sabe, de esos que tienen dibujos.

—No, lo siento mucho, señor. No llevamos tebeos a bordo.

—Quizá la gente debería leer más a los «clásicos».

—¿Te refieres al *Quijote*, *La Celestina*, *El Lazarillo de Tormes*? —interrumpí yo la conversación.

—No, hombre. Me refiero a esto.

Daniel extrajo de una mochila negra un ejemplar de Tintín.

Ni más ni menos que *Objetivo: la Luna*.

La azafata se marchó repartiendo los diarios que le quedaban y yo, allí sentado junto a Daniel, no pude evitar interrogarme sobre qué diablos le pasaba a ese tipo.

A ratos, mientras mi amigo leía con fruición, yo miraba por la ventana.

Me preguntaba si él también querría llegar a la luna.

El empleo de tu vida

La mayoría de la gente no sabría afirmar si su actual empleo es el mejor que podría haber desempeñado en su vida. Para cualquier profesional es una dinámica muy positiva reflexionar sobre su felicidad en el trabajo, tratar de identificar si existen mejores posibilidades en otra empresa o sector.

Algunos pasos que deberías dar para asegurarte de que algún día llegarás a optar al mejor empleo de tu vida son los siguientes:

1. *Mantén siempre una actitud reflexiva con tu puesto de trabajo.* La inercia puede ser el principal enemigo de una buena carrera profesional. Cuanto más permanezcas en un empleo que no cumple tus expectativas, más te consumirá la energía y la autoconfianza que necesitas para encontrar uno nuevo.
2. *Prepara una estrategia personal de desarrollo.* Tener un empleo siempre es necesario, pero conformarse con él para toda la vida puede ser nefasto. No malgastes el tiempo, y busca activamente algo mejor. Cuando no existe presión económica, las decisiones se toman de mejor manera.
3. *Busca tu talento. Sé el mejor conocedor de tus propias facultades.* Son

muchas las personas que cambian de ocupación para escapar de una situación mala. Sin embargo, lo importante es identificar cuál es realmente tu talento. A la hora de buscar empleo, no es suficiente con fijarte en las cosas que no te gustan. Cualquier trabajo tiene un número alto de cosas que nunca te van a agradar. Aunque evites todas y cada una de las cosas malas de un puesto de trabajo, eso solo te garantiza una cosa: que no serás infeliz. Pero… ¿llegará alguna vez ese trabajo a elevarte a ese estado deseado de autorrealización que todos buscamos?

Capítulo 2

LA TEORÍA DEL HOMBRE-NIÑO

«La mayor rémora de la vida es la espera del mañana y la pérdida del día de hoy».

SÉNECA

Por muy disparatados que sean nuestros pensamientos, nunca se pueden igualar al carácter imprevisible que nos desvela el mundo real. Sentado allí, al lado de Daniel, hubiese pagado cualquier cosa por penetrar en el santuario de sus pensamientos, los de un tipo capaz de crear una empresa millonaria y al mismo tiempo disfrutar con las aventuras de Tintín.

Yo no tardé más de diez minutos en abandonar el periódico, leer en mi portátil el correo y revisar varios documentos.

Al terminar, Daniel seguía allí enfrascado en la misión hacia la luna, disfrutando con cada una de sus viñetas, y lo que era peor, soltando sonoras carcajadas.

Obviamente, aquello no hubiese tenido importancia, cualquiera puede ser feliz con lo que le plazca, pero es que ese hombre saboreaba aquellas páginas como si extrajese alguna experiencia vital en cada una de ellas.

Por fin terminó de leer el libro, y solo entonces me dedicó un poco de atención.

Continuamos hablando el resto del viaje, tejiendo retazos del presente y, a ratos, destejiendo recuerdos del pasado.

—En todos estos años he aprendido a desarrollar empresas, una etapa en la que el tiempo ha pasado en un suspiro —confesó Daniel—, pero créeme, a pesar de mis esfuerzos, ahora me doy cuenta de que en todo este periplo no tenía ni puñetera idea de cómo dirigir mi vida.

Tardé unos cuantos segundos en digerir aquello.

—Creo que eso nos pasa a la mayoría.

—Sí, eso me dice todo el mundo. Pero mi vida solo la voy a vivir yo. Aquí no se trata de filosofar, es simplemente *mi vida*, así que tomé una decisión muy importante, tal vez la más significativa de mi existencia: decidí que no voy a dejar pasar más tiempo.

—Suena bien… ¿Y qué vas a hacer para remediarlo?

—Pues esto. Esto que estoy haciendo.

Señaló a Tintín, ese que se dirige a una nave espacial a cuadros rojos y blancos, a punto de despegar hacia la luna junto a sus amigos el capitán Haddock y el profesor Tornasol. Y, por supuesto, su inseparable perro Milú.

Mentiría si dijese que los argumentos de Daniel no me contrariaron.

En realidad, no tenía ni idea de cómo interpretar lo que estaba ocurriendo en aquel tren.

—Explícate un poco mejor —le pedí.

—Mira, llegué a un punto en el que necesitaba reinventarme. Y la única manera era volver a vivir con la intensidad de un niño.

Cuanto más trataba de entenderlo, menos lo comprendía. Aquella conversación me estaba dejando demasiadas nubes, demasiadas incertidumbres. El resultado era que yo no adivinaba lo que estaba pasando en *su* vida. ¿Qué había querido decir con eso de ser un niño?

—Los lunes por la mañana tardo un poco en despejarme —mentí.

—Te entiendo. Quiero decir que en mi vida han ocurrido ya muchas cosas a estas alturas. No me quejo en absoluto de mi aprendizaje en el mundo laboral, porque son muchas las cosas en las que he profundizado. Pero ahora necesito oxigenarme. Despegarme de la realidad del día a día, buscar nuevos espacios exclusivos para mí, y desde ahí, tal vez, volver a crear cosas nuevas.

Sus palabras me parecieron sinceras, pero era difícil creer que un emprendedor como Daniel estuviese tan desorientado.

Él hablaba y yo escuchaba.

Me costó entender el fondo de sus argumentaciones, pero poco a poco me fui percatando del momento en el que se encontraba Daniel, el cambio de rumbo que había querido dar a su vida y las ilusiones que sembraban ese camino.

Rara vez hablaba de él mismo como el producto de un caso de éxito, sino todo lo contrario.

Le miré a los ojos para comprobar la veracidad de sus afirmaciones, y no me quedó duda de que mi amigo se estaba expresando con sinceridad. Por razones que yo no alcanzaba a comprender, me estaba haciendo partícipe de sus más íntimas emociones y sentimientos.

—Me niego a llevar reloj y a mirar el móvil de forma compulsiva —afirmó—. Eso no significa que ahora no sea productivo, es que sencillamente el muro que separaba el trabajo y el ocio se ha desmoronado para mí.

Cada vez que me proporcionaba ejemplos de eso que él llamaba «reinventarse», se le iluminaban los ojos.

Al cabo de unos minutos, sus teorías acabaron por atraer definitivamente mi atención. Me cautivó la pureza de sus ambiciones, y también la simplicidad con la que se planteaba su futuro.

Me intrigaba en especial esa vuelta a la infancia, las razones por las cuales esa etapa de su vida podía ayudarle de nuevo.

—Y dime, ¿por qué un niño puede enseñarle cosas a un adulto?

—pregunté con la sana intención de cortar tanta credulidad.

—Es evidente, amigo Luis. —Era la primera vez que me llamaba por mi nombre, y la verdad, me alegró que un emprendedor tan renombrado como él se acordase de mí.

—Adelante.

Me giré en mi asiento, le miré de nuevo a la cara, y me dispuse expectante a escuchar con atención sus explicaciones.

—Para empezar, cualquier niño puede darle lecciones a un adulto. Déjame hacerte una pregunta. ¿Cuánto tiempo hace que no estás feliz sin ningún motivo?

—Hummm…

—Los niños se muestran como son. No necesitan un ascenso o una subida de sueldo para estar felices. Encuentran la felicidad en las cosas más triviales, y no se amargan pronosticando un futuro incierto.

—Ya… ¿Y hay algo más?

—Claro que sí. Los niños son felices con cualquier cosa que pueda ser un juego, son capaces de sacar partido a casi todo. Piensa en ello, ¿cuánto hace que no has estado realmente ocupado con algo que no sea un asunto del trabajo?

—Pues no sé qué decirte —le respondí con sinceridad—. Bien pensado, el trabajo es lo único que ocupa mi tiempo, dentro y fuera de la oficina. No tengo mucho tiempo libre, eso es cierto.

—Los niños siempre están ocupados con algo, lo que sea, porque para ellos hay muchas cosas interesantes.

—Tienes razón.

—Y una pregunta más, Luis. ¿Cuándo fue la última vez que imploraste con todas tus fuerzas por aquello que más deseabas?

Tardé unos segundos en responder. No porque no supiera qué contestarle, sino porque me turbó la pregunta.

—No te preocupes —me dijo Daniel—. Nos pasa a todos. Pues mira, los niños piden siempre con todas sus fuerzas aquello que de verdad desean.

Las palabras brotaban de sus labios con una facilidad pasmosa, fruto de la ilusión y del optimismo. Parecía como si Daniel hubiese encontrado un pasadizo secreto que conducía directamente a la felicidad.

Continuamos hablando, y he de confesar que al cabo de un rato la teoría del hombre-niño ya se había colado en mi cerebro como un gusano de otro planeta.

De una forma u otra, sus ideas estuvieron rodando dentro de mi cabeza.

A decir verdad, por razones que explicaré en este relato, desde aquel día no he parado de darle vueltas a mi propia vida.

* * *

Antes de llegar a nuestro destino le pregunté a Daniel si debido a la crisis en su empresa habían tenido comida de Navidad, y me respondió que sí, pero que él no había asistido.

Aquello me chocó, no por el hecho de que se ausentara de un acto tan señalado, sino por la respuesta exacta que me ofreció.

—Mi decisión ha sido separarme completamente de la empresa. Ya no voy por las oficinas. He nombrado a un equipo de dirección. Ahora yo estoy inmerso en la búsqueda de mi propia felicidad. Y por eso, la mejor manera que tengo de comunicar a toda la plantilla que los nuevos gestores son otros, es haciendo que ellos presidan la comida. En definitiva, no asistiendo yo. ¿Lo comprendes?

Todo aquello tenía mucho más misterio de lo que yo habría sospechado jamás.

En realidad, comencé a recelar.

En mi mente empezó a formarse la idea de que nada era lo que parecía.

Y en los días siguientes, por razones que contaré a continuación, me metí a fondo en temas que me eran ajenos. Pero que, al final, acabaron siendo asuntos míos, y sin quererlo, como por ensalmo, terminé siendo un protagonista más en la aventura del hombre-niño.

* * *

Nos despedimos en la estación con el compromiso de telefonearnos en un par de días. Ni que decir tiene que yo acepté la propuesta, no tenía ninguna excusa para no llamarlo, y más allá de su ofrecimiento, a mí me apetecía un montón volver a verlo.

Por mi cabeza ya circulaban varias ideas sobre cómo procesar todo aquello.

Nunca nadie me había desarmado como lo hizo Daniel aquella mañana.

Sus palabras habían entrado en mi mente a saco, pasando de una puerta a otra en mi subconsciente, incluso abriendo alguna mazmorra que yo desconocía.

Por todo eso, en el mismo instante que nos despedimos, supe que aquello no iba a quedar allí.

Sin duda, la mejor manera de resolver aquel misterio era llamar a algunos antiguos compañeros, profesionales a los que yo conocía desde hacía años y que trabajaban en su empresa. Esa misma empresa que él estaba dejando a su suerte.

Y así fue como empezó una nueva fase de nuestra renovada amistad, porque en los días siguientes, Daniel se convertiría en toda una obsesión para mí.

Y de qué manera.

VIDA Y TRABAJO: ¿BINOMIO IMPERFECTO?

Las prioridades que cualquier persona debe fijar en relación a su propia vida personal y su trabajo son uno de los asuntos más complicados que los profesionales tienen que resolver.

Nadie sabe cuándo puede aparecer, pero lo cierto es que, por bueno que sea el trabajo que desempeñas, algún día te plantearás una profunda reflexión sobre este asunto.

Algunas ideas que pueden ayudarte son:

1. Analiza en detalle las situaciones concretas que te hacen feliz en el trabajo.
2. Pregúntate qué hace posible que esas situaciones ocurran.
3. Averigua de una forma realista dónde te ves en un futuro: lo que hoy te llena, no debe llevarte al engaño de pensar que esa situación te generará felicidad siempre.
4. Trata de ignorar el sueldo. Es sin duda uno de los elementos importantes en el trabajo, pero puede ser solo una trampa para la felicidad.

El economista Alan B. Krueger y el psicólogo y premio Nobel Daniel Kahneman dicen lo siguiente: «La creencia de que unos ingresos elevados traen buen humor asociado está muy extendida, pero es principalmente ilusoria».

Capítulo 3

ATERRIZAJE EN LA LUNA

«Abre tus ojos, mira dentro.
¿Estás satisfecho con la vida que estás viviendo?».
BOB MARLEY

Los días siguientes transcurrieron con absoluta normalidad. Eso sí, a ratos venían a mi cabeza pasajes de la conversación en el tren, y cuando recordaba alguna de las ideas que mi amigo me había brindado, me recreaba en ella y le daba vueltas.

Siempre he creído que las empresas, sus oficinas, sus instalaciones, no son espacios propicios para pensar. Un consultor —tarea a la que he dedicado la mayor parte de mi vida— siempre anda envuelto en los líos de sus clientes. La firma consultora en la que pasaba tantas horas dedicaba esfuerzos denodados para que el entorno de trabajo fuera propicio, pero sin conseguir grandes logros.

Mi jornada laboral se distribuía entre la mañana, en la que apenas podía trabajar por las llamadas y los conflictos, y la tarde, en la cual me podía relajar algo más. Y todo eso cuando no estaba de viaje. Pasar mucho tiempo en las instalaciones de nuestros clientes, solucionando los problemas de sus empresas, es algo inevitable para los consultores. En conjunto, a mí me gustaba comparar mi trabajo con el de un domador, pegando latigazos aquí y allá para al final llevarme un sueldo a casa sin que las fieras me mordiesen.

Las teorías de Daniel me habían impactado, pero no solo porque en sí mismas encerraban cierto afán de tranquilidad —ofrecían el remanso de paz que yo siempre había anhelado—, sino porque algo en mi interior llevaba tiempo diciéndome que mi trabajo estresante (aunque dominado) tenía carencias importantes.

Cuando medité acerca de las experiencias de mi amigo, me autoconvencí de que no se puede dar marcha atrás, que la esencia de la vida es ir hacia adelante. La vida es una calle de sentido único, pero hay tantas cosas que uno puede haber dejado a la espalda, que pensar en reorientar nuestra existencia con vivencias del pasado no me pareció ninguna tontería.

¿Quién está satisfecho al cien por cien en su vida? ¿Cuántas cosas de su propia trayectoria no cambiaría cualquiera? ¿Cómo romper con esa rutina que nos lleva en volandas hacia no se sabe bien dónde?

Y además, la crisis nos ha metido el miedo en el cuerpo. Yo mismo, sin ir más lejos, antaño tomaba decisiones que ahora me paralizan.

* * *

Antes de que transcurriese una semana desde mi encuentro con Daniel resolví hacer una visita a su empresa.

No es que yo quisiera desmontar la teoría del hombre-niño.

O tal vez sí. En mi subconsciente flotaban ideas un tanto frívolas, tentadoras.

Me decidí a dar el paso y me planté en sus oficinas. No tenía nada que perder.

Obviamente, yo tenía asumido que Daniel no andaría por allí, lo había afirmado con rotundidad, así que le pedí tomar un café a una de las directoras de departamento de su empresa.

Se trataba de Lucía, la responsable de los servicios jurídicos, una profesional de gran preparación y reputación en el sector, morena, de ojos vivarachos y cuello esbelto. Aquel día no iba vestida de ejecutiva. Estaba acostumbrado a verla con faldas ceñidas y chaquetas rectas, y ese elegante vestido floreado que dejaba ver sus finos brazos me dio otra perspectiva de ella.

Nos sentamos en su despacho y tras el primer sorbo a la taza, aún humeante, me decidí a hacerle una pregunta directa.

—¿Qué tal la comida de Navidad?

—Bien, con cambios. Ya sabes que Daniel no aparece por aquí. Insiste en dejarnos volar solos, mientras él se reinventa.

—Algo he oído.

—La comida de Navidad transcurrió como todas, un buen momento para vernos todos los compañeros en un ambiente distinto. Lo pasamos genial, pero de otra forma. Tal vez ha sido el primer acto donde realmente hemos comenzado a ver que esta situación es irreversible.

—Cuéntame cómo van las cosas por aquí.

Lucía me hizo un balance de las condiciones actuales, muy parecido a lo que yo había imaginado, dadas las palabras de Daniel.

—¿Piensas que será positivo para vosotros?

—Aquí todos tenemos la misma idea —afirmó—. Esta empresa seguirá adelante, incluso sin la persona que la creó.

Pasamos un buen rato hablando de mil cosas; aquella mujer era una fuente inagotable de ideas, una persona con la que podría pasar horas conversando sin parar.

En algún momento observé que tenía en su despacho una buena colección de raquetas de tenis y pádel.

Señalé con el dedo el montón y ella no tardó en contestarme.

—Es otra de las iniciativas de Daniel. Dice que necesita dejar hueco en las estanterías de su casa.

Me encogí de hombros y ella entendió que yo no comprendía.

—Daniel está empeñado en rodearse solo de las cosas que le

producen felicidad, y quiere tener espacio libre para que otras cosas nuevas le produzcan ese efecto.

—Bien pensado.

—Es evidente que todos estamos cargados de cosas que no nos producen ningún tipo de placidez.

—Cierto.

—Daniel se ha empeñado en llenar su vida de cosas nuevas —se mostró entonces reflexiva—. Está embarcado en esa cruzada, y no parará hasta alcanzarla.

* * *

Aquel día regresé a mi oficina reconfortado. Conocer de primera mano que había gente en este mundo empeñada en buscar una mejor vida me animó. Era evidente que Daniel se había apeado por voluntad propia de esa rutina que a todos nos arrastra, la misma de la que yo llevaba mucho tiempo queriendo escapar. De alguna forma, aquello me sirvió como una cierta terapia, una curiosa manera de indagar en mi propia existencia.

Anduve atareado casi todo el resto del día, sin apenas tiempo para pensar.

La razón no era otra que un caso difícil, un cliente complejo, uno de esos empresarios que contratan a tu empresa y a toda costa quiere que el trabajo que le estás haciendo vaya en una dirección concreta.

Hacía un par de semanas que yo había aceptado llevar esa cuenta, porque un compañero de la oficina desistió de continuar con esa firma. Yo conocía al cliente, y aunque estaba de acuerdo en que se trataba de alguien complicado, también estaba convencido de que suponía un reto para mí. Hablé con mi jefe varias veces, y trazamos una hoja de ruta para reconducir la situación. Mi superior me apoyaba, y entendía que mi estrategia para llevar el caso hacia la solución certera era la correcta.

Todo esto me hizo pasar unas semanas un tanto difíciles.

A cada paso que yo daba, veía a Daniel avanzando en ese camino hacia su particular nirvana, mientras que yo transitaba hacia no sabía muy bien dónde. Desde luego, mi camino no era precisamente el que conducía hacia la felicidad.

* * *

Aquello se convirtió en una situación algo atormentada, un proceso que duró al menos un par de semanas más, una vorágine de pensamientos circulares que no me llevaba a ninguna parte.

Aunque conseguí convencer a mi cliente para aceptar una solución a su problema, el intenso expediente acabó pasándome

factura. Al final, me di cuenta de que algo había cambiado de forma irreversible cuando me asignaron el siguiente caso. Me exasperaba solo pensar que tenía que iniciar un nuevo proceso, comenzar a estudiar los problemas de una nueva empresa, los problemas que yo no había creado, pero conflictos que a veces ni los propios responsables que los han originado son capaces de entender y solucionar.

Era evidente que todo eso no me hacía nada feliz, y que me iba a costar relanzar mi carrera dentro de ese maremágnum de ideas negativas.

Años atrás esa misma labor me resultaba apasionante. Ahora se me antojaba inabordable.

Pensé en hablar con mi jefe, pedir un cambio de responsabilidad, incluso se me ocurrió dedicarme durante un tiempo a otros asuntos apartados de la gestión directa con clientes, pero tras mucho pensarlo, decidí que lo que necesitaba era el consejo de un amigo.

* * *

El siguiente encuentro con Daniel fue desconcertante, muy distinto a como yo había esperado. Me pareció que había mediado una eternidad desde que nos encontramos en aquel tren, y aunque solo habían transcurrido unas pocas semanas, la intensidad con que había vivido los últimos días en mi trabajo me hicieron tener esa sensación.

Dimos un largo paseo por el centro de la ciudad. No hacía un buen día, pero a los dos nos apeteció caminar sin rumbo. El aire soplaba con rachas que arrastraban hojas y algo de polvo. El cielo estaba gris, con unas nubes que momentos antes habían terminado de atarse unas a otras, y a los lejos se podían ver nubarrones oscuros. Se me ocurrió pensar que el tiempo se estaba poniendo tan negro como mi futuro, y sin pensarlo mucho, fue lo primero que le solté a Daniel.

—La mente puede ser un lastre muy poderoso —me dijo—. Nadie escapa de las preocupaciones, las ansiedades, las frustraciones y tantos otros despojos, fruto de la intensidad con que vivimos la vida profesional, y que día a día se van quedando en nuestro subconsciente como si fueran residuos tóxicos. Si uno no se blinda ante todo eso, pueden surgir miedos, recelos, incertidumbre, no ya ante el futuro, sino incluso el presente. Esas reflexiones tuyas son un signo de que tus pensamientos negativos están calando en tu mente.

—¿Y hay alguna receta?

—Desde luego que sí, pero no es nada parecido a las recetas de cocina. Uno debe tratar de practicar continuamente el pensamiento positivo, sacar las cosas buenas del trabajo, y tener confianza en sus superiores y en sus compañeros. Si caes en hábitos mentales negativos de forma continua, estarás entrando en el empobrecimiento de tu

desempeño, y al mismo tiempo la mente te jugará malas pasadas, porque se apoderará de ti. No te quepa la menor duda. Ese no es un modo de vida profesional deseable.

Tardé unos segundos en digerir todo aquello.

—En mi trabajo siempre he sabido llevar a buen puerto todo lo que me han encomendado, y pienso que nadie puede quejarse de mi desempeño —le respondí—, pero de un tiempo a esta parte me encuentro a disgusto con lo que hago, y no sé si será eso lo que acaba metiéndome en la cabeza ideas raras, cosas que antes ni se me ocurrían. Tal vez esté cambiando.

—Hay un momento en nuestras trayectorias profesionales en el que el propio trabajo comienza a apoderarse de tu vida —dijo Daniel —, y una vez que te has metido en esa rutina, el mundo que habías imaginado para crecer profesionalmente se vuelve más importante que el mundo real.

—Yo juraría que estoy inmerso en algo parecido a eso.

—Tal vez tus preocupaciones estén bloqueando tu fuerza vital, la capacidad que todos tenemos para regenerarnos y aceptar los hechos que nos vienen dados.

—Ahora es como si ese trabajo que tanto me gustaba antes, al que tantas horas he dedicado, de pronto me disgustase. No sé si me entiendes.

—Ya sabes esas cosas que dicen en algunos países: para progresar tienes que cambiar de trabajo cada cierto número de años. Unos dicen que cada cinco años, otros que cada siete o cada diez. Imagino que no hay una fórmula exacta, pero algo de cierto debe haber en ello.

Decidimos sentarnos en un pequeño parque, en un banco de madera desvencijado, uno junto a otro, y entre nosotros se instaló un largo silencio.

—O sea, que me recomiendas que deje mi trabajo —dije al cabo de un rato.

—No, ni mucho menos. Tal vez debas hablar con tu jefe, considerar un cambio de departamento, quizá asumir una nueva responsabilidad.

—Parece fácil —dije con un tono irónico que él captó.

—Ya sé que no lo es. En absoluto, pero antes de tomar una decisión así, deberías administrar tu mente, apartar los pensamientos negativos, y concentrarte en las cosas que de verdad aprecias de tu trabajo, las que te han producido felicidad en el pasado, y que seguro pueden volver a ser una fuente de satisfacción profesional para ti. Hay quien dice que administrar la mente es tan importante como administrar la vida.

—¿Es uno de los principios de tu teoría del hombre-niño?

—No, es uno de los principios de un hombre que ha vivido

experiencias parecidas. Si he decidido pensar como un niño, es precisamente porque me ayuda en mi vida diaria, y desde esa posición voy acondicionando mi mente hacia escenarios positivos. Volviendo a pensar como un niño, logro construir poco a poco un nuevo futuro que solo depende de mí y de mi voluntad para llegar a él.

—Sí, reconozco que es toda una lección para mí —admití—. ¿Piensas que un consultor como yo puede reciclarse?

—Incluso los psiquiatras van a veces a terapia, y los médicos necesitan ser atendidos por otros especialistas.

—Intuyo que así debió comenzar tu nueva etapa, esa en la que estás inmerso ahora mismo.

—Claro, yo también he necesitado comprender qué me estaba pasando, he tenido que hacer esfuerzos por entender que no podía vivir de recuerdos, en definitiva, que tenía que cambiar de rumbo. Y para ello, he comenzado por liberar mi mente, dejar las ataduras de todos mis prejuicios, y sobre todo, he dejado volar mi imaginación.

En ese momento, Daniel cambió de expresión. Parecía como si se hubiese acordado de pronto de algo grande, algo importante para él, y que se disponía a contar.

Me dijo que de joven su mente le atrapaba en fantasías pasajeras, como ser un gran deportista, o alguien que va por ahí salvando vidas. Pero también tenía ensoñaciones relacionadas con el mundo de los negocios: emprender, poner en marcha sus propios inventos. Pasó un buen número de años detrás de esos pensamientos, que le acompañaron durante toda su adolescencia. En esa etapa, Daniel soñaba con hacer cosas diferentes. Mientras la mayoría de sus amigos querían ser policías, bomberos, funcionarios, profesores y un largo etcétera, él se propuso ir en una dirección distinta. La curiosidad le embargaba, y no había actividad que no se le pasase por la cabeza. Todo era posible a aquella edad.

Hasta que entró en la universidad, y una vez decidido el camino que vas a seguir, una vez en marcha la carrera que has de superar, ya nada fue lo mismo.

Inmerso en los estudios, encauzada su vida hacia la necesidad de aprobar exámenes, aprender unas materias específicas, la amplitud de sus horizontes fue menguando.

—Desde entonces nunca más he logrado ser el mismo —me confesó—. Nunca más he vuelto a sentir esa alegría por descubrir, por iniciar nuevas rutas en mi vida. Y durante mucho tiempo he pensado que jamás volvería a lograr esa libertad que anhelaba.

—Y eso te ha llevado a elaborar tu teoría del hombre-niño.

—De alguna forma, sí. Porque perdí de vista mis sueños, y porque la vida que me queda por delante la quiero vivir de otra forma, siendo yo el protagonista, no dejándome llevar por lo que siempre he hecho,

por lo que una vez estudié o aquello a lo que una vez me comprometí.

—Interesante.

—No quiero resignarme a seguir yendo todos los días al trabajo, a perseguir objetivos para cobrar un bono al final del ejercicio, a hacer un año tras otro las mismas cosas mientras me voy dejando la vida en el empeño.

Aquellas ideas me recordaron a Daniel en sus años en la universidad, cuando cursaba la carrera. Siempre le vi como un tipo feliz, de esos que hacen reír a la gente, y que prestan sus apuntes sin dificultad, o que resuelve una duda a un compañero cuando este se lo solicita.

También recordé que alguna vez me habló de sus sueños, probablemente en alguna de esas ocasiones en las que nos pasamos con el alcohol. Haciendo un poco de esfuerzo rememoré una vivencia muy personal, una escena vivida en un salón de recreativos, futbolines, como se les llamaba entonces. Daniel jugó con deleite a una máquina antigua, un chisme para pegar tiros a unas fieras africanas. Aquel día mi amigo batió todos los récords de ese juego, y cuando concluyó se retiró del aparato con cierto aire complacido, diciendo que su gran sueño era hacer eso mismo pero en la realidad. Añadió que no sabía qué hacía allí, en aquella universidad que le engullía entre libros, y afirmó que su verdadero lugar debería estar en la sabana africana, sobrevolándola.

En aquellos tiempos estaba de moda una película, *Memorias de África*, por lo que juzgué que a Daniel la melodía, la avioneta, la chica y todo en su conjunto le había subyugado. Pero me equivoqué.

Desde siempre, mi amigo había soñado con volar por él mismo.

Todo aquello acabó por convencerme.

De alguna forma, yo ya había tomado una decisión. Una decisión que mucha gente tiene en la cabeza, que frecuentemente evalúa, pero que muy pocos son capaces de llevar adelante.

Yo sí.

Yo también pondría rumbo a la luna.

Y aterrizaría allí.

UN GIRO EN MI VIDA PROFESIONAL

CAMBIO: el cambio siempre implica asumir riesgos, pero busca apoyos, recursos, y prepara tu plan con la antelación suficiente. No hay nada peor que un buen plan mal ejecutado.

DISCONFORMIDAD: la inconformidad con tu puesto de trabajo o hacia tu empresa puede canalizarse positivamente, y una posibilidad es reconfigurar tu vida profesional. Si eres del tipo de personas que buscan soluciones a los problemas, tal vez deberías repensar tu futuro hacia una nueva vida donde tú

seas tu propio jefe.

ATADURA: un sueldo fijo en una empresa es una atadura para tomar tus propias decisiones en torno a tu futuro. Cambiar de modelo de vida es duro, pero también lo es expoliar tu futuro cuando podrías crecer personal y profesionalmente más rápido con tu propio proyecto personal.

AUTOINNOVACIÓN: si eres una persona innovadora, ¿por qué no aplicarlo a tu propia vida, a tu propio futuro? Te pasas la vida añadiendo valor a lo que haces por cuenta ajena, pero no aciertas a canalizar todo ese potencial hacia tu propio destino. Piensa en ello y empléate con fuerza en repensar si vas en la dirección correcta.

CONTROL: sí, trabajar por cuenta ajena es más cómodo, pero también te puede ocurrir que, por causas que tú no esperas, alguien corte tu futuro. El control de tu propio proyecto es siempre más confortable una vez lo pones en marcha.

SEGUNDA PARTE

Capítulo 4

FUERA DE LA ZONA DE CONFORT

«Sorprenderse, extrañarse, es comenzar a entender».

JOSÉ ORTEGA Y GASSET

Tras varias semanas dando vueltas al estado de mis ahorros, así como a lo que cobraría en un hipotético caso de desempleo, e incluso a cómo me las ingeniaría durante un par de años para atender los gastos familiares, me decidí a hablar con el director general de la empresa.

Solicité una entrevista con urgencia, y en la compañía de consultoría me la concedieron sin rechistar. Era un lunes lluvioso cuando me recibió mi jefe.

Entré en su despacho y le encontré con la nariz enterrada en el periódico. Carraspeé, y solo entonces levantó la cabeza.

Algunas canas, semblante risueño, aspecto relajado en general…; la persona que dirigía mi empresa no esperaba la bomba que yo venía a soltarle. Sabía que me apreciaba, y tal vez por eso no lo pensé mucho, y sin mediar más que un cortés saludo —no acepté ni la taza de café que me ofreció amablemente—, comencé a hablar. De alguna forma, yo me había blindado ante posibles palabras aduladoras o frases endulzadas que pudiesen desviar mi atención. Incluso llevaba una estrategia preparada en caso de que intentase contraofertarme para que me quedase en la empresa.

Mis intenciones eran tan claras, le había dado tantas vueltas al asunto, que cuando comenzamos a hablar le manifesté sin tapujos que dejaba el trabajo desde ese mismo momento.

Por supuesto, le cambió la expresión, no esperaba nada semejante. Incluso pareció que tardaba algo en entender lo que le estaba diciendo.

Pero reaccionó, y cuando me pidió explicaciones fue a mí a quien le costó encontrar las palabras adecuadas e improvisé una parrafada para apartar cualquier duda sobre su liderazgo. Nada tenía que ver aquello con su estilo de mando, o con su gestión de la organización. Lo cierto es que no pude brindarle una disquisición coherente en el ámbito profesional, algo que estuviese rodeado de una mínima lógica laboral.

Mi vida era aburrida —un auténtico infierno de rutina, llegué a afirmar— y el peso de la monotonía había caído sobre mí como un piano desde un quinto piso.

La situación era irreversible, nada podría cambiar aquello, y fue tanta la pasión que puse en defender mis intereses, la defendí con tal ahínco, que aquel hombre encogió los hombros y levantó las manos dando a entender que no tenía nada que hacer para convencerme.

* * *

Ambos pasamos por unos instantes incómodos, y una vez asumida la decisión, nos dedicamos a resolver aspectos prácticos en relación a mi salida de la empresa.

Me preguntó si tenía algo por ahí, si la verdadera razón para dejar la empresa era que había encontrado el empleo de mis sueños.

—Esa es la palabra, sueños —respondí, tal vez precipitadamente.

—Interesante. Cuéntame el plan.

—No hay plan, es mucho más sencillo de lo que parece. Me he cansado de dejarme llevar hacia donde no deseo, y quiero explorar otras posibilidades que me hagan más feliz, que me permitan seguir ilusionado.

—Vaya, si una cosa así me la dice cualquiera de mis otros directores de zona o de sección, no me habría extrañado. Pero viniendo de ti… Eres la persona más orientada a la consecución de objetivos, el tipo más productivo, el empleado más volcado en los resultados que ha pasado por esta empresa en años. Jamás te vi como un soñador, ni siquiera como alguien que antepone su vida personal a la laboral. He visto cómo te dejabas la piel luchando por conseguir clientes, por ofrecerles soluciones, por incrementar nuestros beneficios.

Echó el sillón hacia atrás y respiró profundamente.

—Entenderás que la sorpresa sea mayúscula. Insisto, es la cosa más asombrosa que me ha ocurrido nunca.

Asentí, y él tardó en lanzarme una nueva tanda de preguntas.

Era evidente que se entretenía en estudiarme detenidamente. Adiviné que más bien me estaba diseccionando como a una rana en un laboratorio.

—Dime una cosa. ¿Te ha ocurrido algo? ¿Te has liado con una chica joven que te ha cambiado las ideas? ¿Has caído en las garras de alguna secta? ¿Tienes una enfermedad terminal?

Negué repetidas veces con la cabeza.

—Pues no lo entiendo —soltó mientras miraba al techo.

Tardó unos segundos en decir algo más. Yo me limité a observarlo, porque no quería terminar la conversación por mí mismo, y me disponía a estar allí hasta que él me indicase que aquella entrevista había concluido.

Fue entonces cuando me miró fijamente, incluso más que antes. Daba la sensación de que hubiese descubierto en mí algo que hasta

entonces no había percibido, como si de pronto un grano enorme me hubiese salido en la nariz y me hiciera parecer un bicho extraño.

Continuó inspeccionándome con la mirada un buen rato, sin percatarse de que yo sabía que mientras me examinaba estaba pensado algo, urdiendo algún tipo de estratagema. Tal vez había encontrado la forma de atarme y se afanaba en encajar las piezas necesarias para componer el plan.

Y así fue.

—Creo que tengo algo que puede interesarte.

Ninguna de las excusas que había preparado me sirvió. Sencillamente, aquel hombre había nacido para lo que hacía, y sabía cómo atrapar a mentes descarriadas como la mía.

Cuando ya todo parecía sentenciado, me ofreció una posibilidad que podría cambiar mi vida en la forma que yo deseaba, un proyecto nuevo, algo por lo que cualquiera hubiese vendido su alma al diablo.

—El accionista principal de esta empresa quiere llevar a cabo un nuevo plan de negocio, fuera de esta organización. Habría que constituir una nueva sociedad, buscar locales comerciales, oficinas, fichar gente… En definitiva, se trata de crear algo desde cero.

Si no había entendido mal, me estaba ofreciendo un nuevo proyecto, una nueva empresa. Yo la crearía. Ese tipo frente a mí estaba buscando un director general para ponerla en marcha.

—El proyecto se llama Crystal Solutions y, créeme, es muy ambicioso.

Me habló de nuevas tecnologías, de crear soluciones nuevas para clientes de las empresas que orbitaban entorno al grupo accionarial que sustentaba la mayoría de las acciones del *holding*, el mismo donde había pasado mis últimos años trabajando. El negocio tendría el despliegue que el nuevo director general le fuese dando, dentro del marco que los propietarios decidiesen.

Traté de que mis emociones no se trasladasen a mi rostro, y de que Crystal Solutions, un proyecto que a esas alturas ya me tenía encandilado, no se evaporase en mis narices.

Cambié varias veces de posición en mi sillón, crucé los brazos, descrucé las piernas y entendí que no merecía la pena resistirme.

Touché.

Aquel tipo me había conquistado con una nueva idea, algo fresco, un plan de futuro que me ofrecía un plácido oasis adonde dirigirme y calmar mi sed.

Así que no me demoré más en decirle lo que pensaba.

—Acepto —expresé con rotundidad—. No conozco con exactitud el proyecto, pero parece tener todos los ingredientes que busco.

—Estoy convencido de que puedes desempeñar el cargo con bastantes probabilidades de éxito. Es curioso, hasta hoy no me había

fijado en ti para este asunto, y cuando has venido con esta determinación a decir que te ibas, he visto claro que lo que tú buscas es lo que nosotros podemos ofrecerte.

—Genial. ¿Y cuándo comienzo?

—Hummm. No tan rápido. Déjame llamar al accionista principal y pedirle su consentimiento. Ten en cuenta que yo solo soy uno más, y debo contar con los que mandan.

Descolgó el teléfono y marcó un solo botón, el que supuse le comunicaba directamente con el móvil de ese accionista principal.

Le escuché mientras le relataba a su interlocutor que ya tenía la persona para el nuevo proyecto, un hombre de dentro, alguien que conocía bien a la mayoría de los clientes del grupo y que, en consecuencia, podría ofrecerles los servicios de la nueva empresa. Además, se deshizo en elogios hacia mí, y me avaló como la persona absolutamente perfecta, con garantías para el desempeño del cargo.

Luego se mantuvo callado mientras escuchaba algunas reflexiones al otro lado del teléfono.

Cuando terminó de atender a lo que el interlocutor le decía, le anunció mi nombre y pronunció unas palabras que me sonaron a gloria.

—La persona que propongo para director general de Crystal Solutions se llama Luis. No sé si lo conoces, es uno de nuestros mejores directores de consultoría.

Aquellos fueron unos segundos interminables para mí.

Observé que mi jefe no movía ni las pestañas. Por alguna razón que desconocía, él también estaba expectante de la posible reacción del accionista principal de Crystal Solutions.

Al cabo de una infinidad de segundos, tal vez minutos, colgó el teléfono.

Cruzó las manos delante de su rostro y luego lo bajó.

—Lo siento.

Yo miré al techo. No podía creer lo que oía. Me estaban rechazando.

—¿Puedo conocer las razones?

—Yo mismo las desconozco. Parece que el accionista principal tiene otras ideas en la cabeza.

Ninguno de los dos supimos cómo reaccionar.

—Mira, Luis, encajar en un puesto directivo de esa naturaleza no es fácil. Esto no tiene por qué desmotivarte. Tú tienes tus planes, antes me has dicho que quieres un cambio en tu vida profesional, y que lo quieres vivir fuera de esta empresa. Yo lo he respetado, pero te vuelvo a decir que cuento contigo si decides quedarte. Mi propuesta es firme. Sin embargo, esto que ha ocurrido te debe hacer pensar. Encontrar un puesto de altura en cualquier organización es una cuestión de

confianza, y son muchos los factores que deben confluir para que eso ocurra. Insisto, olvida la oferta de Crystal Solutions, ese tren se ha escapado, pero vendrá otro. Mi consejo es que tomes esto como ejemplo de que no es tan fácil cambiar de puesto y llegar a algo mejor. ¿Me entiendes?

Asentí con la cabeza.

—Entonces, ¿cuál es tu respuesta?

—Me voy.

Las piernas me temblaban. Lo que había ocurrido me hizo reflexionar, fue toda una experiencia, algo para pensar, y sin duda lo haría en profundidad en los próximos días, pero no era ocasión ahora para dar marcha atrás.

Me levanté, le estreché la mano y le aseguré que siempre le estaría agradecido por haber contado conmigo.

* * *

Abandoné el despacho del director general con una sensación agridulce. Eso era lo que había venido a buscar, un despido amistoso, pero el hecho de que me rechazaran en la primera oferta que se cruzaba en mi nuevo camino fue todo un mazazo.

En el fondo, traté de animarme, de armarme de valor, era lo que esperaba.

Bajé a la planta donde había trabajado un buen número de años. Ante la perplejidad de mis compañeros, algunos con lágrimas auténticas y otros de cocodrilo, recogí mis cosas y me marché.

Salí corriendo en cuanto cerré la puerta.

Bajé a la cafetería de la esquina, y pedí un café. En los primeros instantes, desabroché mi chaqueta, me quité la corbata. Me pareció que respiraba mejor.

Pasados unos minutos, empezó una amplia sudoración a apoderarse de mi cuerpo y una vocecita que yo llamo «ego» me retumbaba en las sienes.

«¿Qué haces, insensato? Con tantos años siendo un gurú de la consultoría, y lo tiras todo por la ventana», pensé.

«A tu edad, ¿adónde vas a ir ahora?».

«¿Cómo vas a mantener a tu familia?».

«Anda, sube a hablar con el jefe y que te readmita. Él también conoce el estrés y entenderá tu extraño abandono».

«Por cierto, Luis, debes ser consciente de tu edad y no creerte un niño».

Tuve que ir al aseo a refrescarme. La verdad de esas preguntas del duendecillo ego me venían bien, porque eran las que me harían mi familia y mis amigos tradicionales.

Salí del lavabo pensando que Daniel me había contrariado.

En la ciénaga de confusión en la que estaba hundido, vacilaba sobre el virus letal que mi amigo me había inoculado.

* * *

Paseé hasta el mediodía y luego me dirigí a casa.

Cuando llegué, me tocó una de las partes más difíciles de esta historia. ¿Cómo decirle a tu mujer que has dejado el trabajo? ¿Por qué no lo había consultado antes con ella?

Mi matrimonio siempre ha sido un refugio para mí, una fuente de inspiración para progresar en la empresa, de superar los escollos de una vida dura a sabiendas de que tras las batallas siempre he podido volver a casa y encontrar apoyo.

¿Por qué entonces no había dicho ni una palabra en casa?

—Cariño, he dejado el trabajo.

Desde el fondo del pasillo sonó su voz.

—¿Qué trabajo?

Imaginé su cara.

—¿Cuál va a ser? Mi empleo en la consultoría —dije con tono enfadado y proseguí—: He decidido pensar en mí y hacer lo que me apetezca, solo voy a tener una vida.

Empecé a sentirme un pulgarcito ante la sombra de un gigante plantado frente a mí, y eso que Elena siempre fue una mujer menuda.

Mirándome fijamente me dijo:

—¿Puedo saber por qué lo has hecho? ¿Tienes otro trabajo alternativo? —En ese momento se le quebró la voz. Yo no pude responder a ninguna de esas cuestiones, y eso dio pie a que ella retomase el interrogatorio—: Ah, y por cierto, ¿consideras propio de nuestra relación el hecho de no haber compartido antes esa decisión?

Continué sin palabras, atónito.

Su tono era algo dubitativo, pero en el fondo de sus palabras había firmeza.

Era un rapapolvo en toda regla, un fuego directo contra mí en el que todas sus preguntas eran certeras. Y yo no tenía respuestas. Aquello me desarmó sin ambages, sentí resquebrajarse la armadura que preservaba mi alma, y entonces supe que ese armazón era más frágil de lo que yo intuía.

No tuve muchas opciones para salir airoso de aquella debacle, así que me puse a la defensiva y dije:

—¿Quieres discutir? Porque hoy no estoy de humor. El más afectado soy yo y no me vienen bien tus provocaciones.

Con cierta indiferencia, Elena me miró y me dijo:

—Yo no te he provocado, solo te he preguntado algunas cuestiones básicas para la familia y la pareja, en relación a tu decisión.

Se dio media vuelta y lanzó que me había dejado algo para

almorzar solo, ya que las niñas estaban en el colegio.

Me senté en mi sofá favorito e intenté pensar.

Yo me creía inmunizado frente a las vicisitudes que la vida me iba ofreciendo, incluso frente al fracaso, pero todo aquello que estaba sucediendo era algo distinto.

Me fui sumiendo en un letargo profundo, con el runrún de las noticas televisivas. Creo que me quedé profundamente dormido como consecuencia del estrés, y aunque había cuestiones que resolver, había pasado el trance con el jefe y con mi mujer, todo en una misma mañana.

Pero ahora sabía que en los próximos días, cada vez que escuchase la voz de mi mujer, me hundiría más y más en las arenas movedizas del remordimiento.

Trabajo y felicidad

La felicidad es algo fundamental en todos los niveles de la vida, y por supuesto, en el laboral, porque esa parcela ocupa una parte importante de nuestra existencia. Si se consigue, evolucionamos en el ámbito personal y en conjunto, como personas y como profesionales.

Por eso, gestionar la felicidad en el entorno laboral es un reto básico. El concepto de bienestar en el trabajo no es algo filosófico, es un asunto esencial del que cualquier trabajador debe ocuparse. Sentirse bien tendrá como consecuencia directa un aumento de la productividad y el rendimiento profesional.

No hay ninguna receta mágica para alcanzar la felicidad en el trabajo, pero sí elementos básicos que pueden ayudar a conseguirla:

1. El primer y principal paso es la actitud: contar con la implicación personal, el autoconvencimiento de que este asunto requiere mucha atención, y que no podemos dejarnos llevar por los acontecimientos.
2. Esta implicación personal debe proyectarse también hacia un esfuerzo continuado de trabajo en equipo, porque nadie es feliz sin que el entorno en el que trabaja funcione bien. Todas las partes actuando en conjunto multiplican el éxito del colectivo. De hecho, la mayoría de las personas infelices en su puesto de trabajo lo son porque sus compañeros, sus superiores, o una mezcla de ambos, no funcionan como equipo.
3. Gente tóxica: identifica a las personas que rompen la dinámica del equipo. Trata de reconocerlas y elabora un plan para contrarrestar su efecto nocivo. No es nada fácil, pero merece la pena mantener una actitud activa para que los demás no nos amarguen las horas que pasamos en el puesto de trabajo.

4. Implícate de verdad en los resultados de tu trabajo: la utilidad del trabajo realizado es un indicador de primer nivel en la satisfacción en el entorno laboral. Prueba a determinar qué es lo que te hará sentir bien si cumples tus objetivos. Si se alcanza un nivel de utilidad en nuestra actividad diaria, en general, cualquier persona puede construir su futuro con base en esos logros.
5. Si todo funciona, el trabajo acaba convirtiéndose en un camino importante para alcanzar la felicidad en un sentido amplio. Pero intenta que no se convierta en lo único que te produce ese efecto de satisfacción. Para ello es recomendable tener una actitud optimista y positiva, tener vida fuera del trabajo, y de que los amigos, la familia y las aficiones actúen en conjunto.

Si tu trabajo te produce la felicidad que siempre has esperado, enhorabuena. Y si no es así, ¡pierde el miedo! Los cambios no son malos, incluso son necesarios. Evolucionar a tiempo es una garantía para ser feliz en tu trabajo y en tu vida.

Capítulo 5

VADEA

«La felicidad está en hacer lo que uno quiere,
y en la medida de lo posible,
dejar de hacer lo que no se quiere».
BERNARDO DEL HOYO

La fase siguiente duró una eternidad, y aunque lo presuponía, fue mucho más intensa y agotadora de lo esperado. Las palabras más hirientes estaban a disposición de mi mujer, como si hubiese encontrado un diccionario especializado. Pero yo sabía que un buen matrimonio es capaz de aguantar la presión, mientras que un mal matrimonio se resquebraja. Y, en el fondo, estaba convencido de que el nuestro era de los fuertes.

Al haber dejado la empresa había hecho gala de grandes dosis de autoengaño, y me merecía cualquier cosa. Con esa convicción afronté momentos de incertidumbre e incómodos silencios en familia, sumido en un maremágnum de ideas negativas. A ratos, pensaba que había tomado una buena decisión, pero rápidamente me venían a la cabeza las sensaciones más triviales en relación a mi estabilidad, al reto de comenzar una nueva andadura, al futuro en definitiva.

Traté de rehacer mi vida en pareja. Era necesario reconducir aquella situación y persuadir a Elena de que mi salida de la empresa era solo un paso hacia mi felicidad. Con una decisión de ese calibre, yo había apostado por un cambio hacia una nueva etapa de nuestras vidas, aunque cierto era que tal vez me había precipitado.

En infinidad de ocasiones intenté convencerla de que había sido una buena elección, incluso una decisión estratégica llegué a argüir, pero no sirvió de mucho. Me mostré extremadamente sutil, cariñoso, pero al poco me convencí de que aquel drama tenía para ella una dimensión gigantesca, una magnitud de tal envergadura que yo nada podía hacer por remediarlo.

Comoquiera que fuese, mi mujer eligió una grotesca forma de castigo. Aparte de la actitud distante, mantuvo un férreo silencio y tras varios días agotadores decidió irse unos días a casa de sus padres con nuestras dos hijas.

Yo le acepté su medida, pero era solo una pose absurda, puesto que no tenía muchas otras opciones. Mi situación de debilidad era palpable, incluso cuando me ofrecí a llevar las maletas al coche y ella se negó. Nada podía hacer.

Cuando se marchaba, intenté darle un ridículo abrazo. No me lo

aceptó, y sin mirarme, le dijo a las niñas que se despidieran de mí.

Una vez dentro del coche, por fin, dirigió los ojos hacia mí, y fue un cruce de miradas terrible, no porque me observase con odio, sino porque mi mujer parecía enterrada bajo una capa de amargura.

* * *

Y luego, en los primeros minutos a solas en casa, llegué a pensar que me había equivocado, no ya dejando la empresa, sino expresándole mis teorías, mis deseos de cambio hacia un futuro distinto. Tal vez debería haberle dicho que sencillamente me había vuelto loco, que había pasado por un proceso de enajenación mental transitorio que me llevó a tomar esa absurda decisión.

Tumbado en el sofá, luché denodadamente contra mi consciencia, una caldera hirviendo bajo la tapa de mi cerebro.

* * *

Transcurrieron varios días en absoluta soledad. Me preguntaba continuamente si habría mucha gente como yo, personas que deciden dejar su trabajo en busca de algo mejor que hacer. La humanidad no se había vuelto loca, imaginaba que la gente sencillamente se conformaba con lo que tenía, seguía adelante un día sí y otro también, y la simple rutina se convertía en la única hoja de ruta hacia el futuro. Una manera poco atractiva pero fácil de vivir.

Era necesario salir de allí, enfrentarme al mundo de nuevo, y cortar el veneno que mi subconsciente seguía segregando en mis entrañas.

En realidad, lo que tenía más claro era que había perdido la noción del tiempo. No sé si estuve en esa especie de trance dos, cuatro u ocho días, pero el caso es que cuando me contemplé en un espejo comprobé que tenía barba y que había adelgazado.

Fue en ese momento cuando decidí que ya había acabado aquella travesía, que era hora de comprobar si de verdad me había equivocado o no. Sería incapaz de señalar la causa que me inspiró para salir del estado de *shock*, pero por alguna razón, de repente puse fin a aquella suerte de velatorio.

Necesitaba desesperadamente vencer el sufrimiento que encapotaba mi alma.

Así que me puse en marcha.

Tomé un baño relajante, me afeité a conciencia, elegí mi mejor traje, mis mejores zapatos, y salí a la calle en busca del origen de todo aquello.

* * *

Daniel y yo nos citamos cerca de la universidad. En ese local habíamos tomado cervezas en algunas ocasiones.

Nada más verle, y tras cambiar los saludos de rigor, le hice partícipe de mis últimas experiencias. A cada cosa que yo le decía, él alzaba la cejas en señal de sorpresa. Se mantuvo callado todo el rato en el que yo le estuve exponiendo los hechos.

Le expliqué que había quemado mis naves en el ámbito laboral, y que, en casa, esas otras naves aún estaban ardiendo.

Parecía como si todo lo que le estaba contando le estuviese dejando perplejo, como si mis acciones hubiesen sido propias de un loco más que de una persona que quiere seguir los pasos de la teoría del hombre-niño.

Le pedí que me dijese algo, y fue entonces cuando entramos en una discusión profunda.

Comenzó a formarse una vaga sonrisa en la comisura de sus labios, y luego no tardó en soltar sus primeras impresiones.

—Bienvenido al club de los hombres felices.

—Te has vuelto loco, y de camino, me has vuelto loco a mí.

—El tiempo lo dirá.

—Mira, pienso que me has liado —le lancé sin tapujos—. En las últimas semanas, desde aquella vez que nos encontramos en el tren, has estado metiéndome en la cabeza ideas raras, has recreado un mundo ideal, un escenario perfecto donde uno convive en armonía. Pero ese mundo no existe. —Daniel calló y miró al suelo—. ¡Qué fácil parece ser feliz con lo que haces! —proseguí—. Como si no fuese este un mundo de trampas e infiernos. Para llevarse un sueldo a casa hace falta matarse, y cada día más, tal y como están las cosas, volcarse y dejarse la piel, luchar sin tener escrúpulos y no esperar nada del mañana. En el fondo, todos nos dejamos llevar por las circunstancias de la empresa, y pretender liderar tu propio futuro es algo sencillamente absurdo. Insisto: ¡eso no existe!

—Vaya, no esperaba que me dijeras esto.

—Es que para ti ha sido fácil elegir el modo en que vives ahora —le eché en cara—. Tu teoría del hombre-niño, volver a pensar como cuando eras joven, dedicar más tiempo a ti mismo… todo parece sencillo. Pero claro, se te olvidó algo muy importante, algo a lo que en ningún momento hiciste referencia.

—¿El qué? —me preguntó Daniel, mirándome a los ojos.

—Que para practicar tu teoría hay que tener dinero. Uno debe tener sus necesidades cubiertas para hacer todo eso que dices.

—Es evidente que cuando tienes red, las cosas son más fáciles. Pero eres tú el que olvidas algo esencial. En mi teoría, y en general en la vida que estoy viviendo en estos momentos, lo que busco es mi

felicidad, abordar esta parte de mi existencia con la garantía de que va a ser algo que merezca la pena. —Tomó aire y siguió exponiendo sus ideas—: Mira, Luis, si te encontrabas bien en tu trabajo, si te veías a ti mismo con diez años más haciendo lo mismo, si estabas tan convencido de que jubilarte en esa empresa te hubiera hecho feliz, entonces, ¿por qué te has marchado? No puedo creer que por mucho que yo te hubiera metido en la cabeza mis teorías tú hayas tomado esa decisión tan severa. No te creo. Tiene que haber algo más, detrás de un cambio de esta categoría hay un enorme vacío que tú querías llenar. Desde hace tiempo.

Aquellas palabras me llegaron hondo, llegué a pensar que tenía la mente averiada, y que la causa de esa avería era yo mismo, una especie de virus inoculado en mi cerebro desde hacía tiempo pero cuyos síntomas se estaban manifestando ahora.

—Estabas predispuesto a escuchar cosas como las que yo dije y, sencillamente, estuve el día adecuado en el lugar adecuado. Tal vez yo fui el desencadenante, pero todo lo ocurrido lo has montado tú.

—Quizá tengas razón.

—Podemos luchar contra todo, menos contra nosotros mismos.

En el fondo, yo sabía que Daniel estaba en lo cierto. Por mucho que él hubiera despertado en mí ideas de cambio, hacía años que estaba descontento con mi trabajo, y conforme avanzaba en edad, hacer lo mismo un día tras otro había llegado a ser una losa demasiado pesada.

—¿Y tengo remedio? —le pregunté, sin saber muy bien adónde quería ir.

—Te sorprenderías del número de personas a las que les gustaría hacer lo mismo que a ti, hombres y mujeres que están cansados de tanta rutina y que buscan un nuevo camino hacia la felicidad. Muchas de esas personas desean una aventura, tienen ligues fuera del matrimonio, otras se separan. También hay quien encuentra una salida en ámbitos culturales, en otras actividades fuera del trabajo. Hay de todo, pero lo cierto es que la edad no perdona, y aquello que te hizo feliz cuando terminaste de estudiar y que te ha hecho crecer profesionalmente llega el día en que se agota, y no hay más remedio que reinventarse.

—¿Es otra teoría de las tuyas?

—Sí, la llamo VADEA.

—A ver, explícamela.

—Vadear: según el diccionario, es pasar por el vado un río o una corriente de agua profunda, pero pasarla por algún sitio donde puedas hacer pie. —Asentí—. Vadear también es vencer una grave dificultad. —Volví a asentir—. Y también es manejarse, portarse, conducirse —concluyó Daniel.

—Y por eso llamaste así a esta teoría.

—Sí, porque todos en la vida tenemos que vadear. No tenemos más remedio. Se nos presentan ríos, brechas, verdaderos tajos que tenemos que vadear. Son grandes retos que tenemos que superar, escollos que salvar. Si no lo hacemos, es posible que sigamos viviendo la misma vida profesional, incluso jubilarnos en la empresa de siempre, acabar nuestra vida laboral en el mismo lugar en el que empezamos, pero no habremos llegado al sitio que nos hubiese gustado.

Le dije que sí, que me parecía correcta aquella interpretación.

—Es lo que te ha ocurrido a ti, Luis —prosiguió él—. Has tenido la gallardía de iniciar el vadeo hacia algún lugar al que tu cabeza dice que debes llegar. No te has limitado a seguir la corriente, a continuar navegando en la misma dirección. Has querido vadear el río, buscar un nuevo camino para cruzarlo, para ir hacia otro lugar. Yo no sé cuál es, imagino que tú sí. Estoy convencido de que piensas que hay un territorio inexplorado donde, cuando llegues, habrás encontrado tu particular nirvana, tu dorado, la fuente de la felicidad.

—Adelante, explícame en qué consiste VADEA.

Daniel pidió dos cervezas más y se acomodó en la silla.

—Vive, Agradece, Diviértete, Experimenta, Ayuda.

Estas fueron las razones pormenorizadas que me dio, hablaba como un artista que sabe que ha creado una gran obra, probablemente la obra de su vida.

VADEA

UN MÉTODO SENCILLO PARA GESTIONAR TU VIDA

VIVE: la vida es tu conciencia, es algo único e irrepetible. Como decía Albert Einstein: «Preocúpate más por ella que por tu reputación, porque tu vida y tu conciencia es lo que eres, es tu problema. Tu reputación es lo que otros piensan de ti, y lo que piensen los demás, es problema de ellos».

AGRADECE: existen dos palabras que destilan magia cuando se pronuncian juntas y de forma sincera: «Muchas gracias». El asunto no es baladí, hay gente que abandona su empleo por falta de reconocimiento personal, e incluso a veces, agradecer tiene un efecto más persistente que una subida salarial.

DIVIÉRTETE: cualquier actividad que emprendas debe tener un componente de entretenimiento. Dice Samuel Taylor Coleridge: «A ninguna mente bien organizada le falta sentido del humor». Ríete en el trabajo, pon una canción de vez en cuando y baila. Cualquier cosa que hagas en este aspecto te hará más productivo.

EXPERIMENTA: conecta a diario con aquellas cosas que te permiten innovar y desarrollarte como profesional. Asume riesgos, sueña, proyecta ideas y llévalas a cabo. Toda actividad, por rutinaria que sea, admite siempre la posibilidad de hacerla de otra manera. Descubre cómo y no pares hasta conseguir mejorar el mundo que te rodea.

AYUDA: haz todo lo anterior desde una perspectiva humana. En general, los que vivimos en un país desarrollado somos unos privilegiados. Podemos avanzar sin dañar a nadie, sin necesidad de aprovecharnos de otras personas. Y, por supuesto, viaja, es una excelente manera de ver el mundo desde otra perspectiva, de apreciar lo que tienes, y las necesidades de otras personas que habitan tu mismo planeta.

Capítulo 6

VADEANDO LA VIDA

«Nadie puede disfrutar de nada si está
pensando siempre en lo que le gustaría vivir
en lugar de disfrutar del momento».
PAULO COELHO

Mentiría si no dijese que tras terminar la conversación con Daniel me sentí reconfortado. Para ser exactos, fue como un bálsamo, una medicina secreta de curación inmediata, y no solo porque su nueva teoría sobre cómo vivir la vida, eso que él había llamado método VADEA, me resultó convincente, sino porque al terminar acordamos que buscaríamos un negocio en el que poder practicar todas esas ideas en conjunto.

Lo que más me atraía de la idea era divertirnos juntos, iniciar un proyecto en común capaz de cubrir mis expectativas.

Aquello se me presentó como una oportunidad inmejorable. Tras el fiasco de Crystal Solutions, esta nueva ocasión de reconducir mi vida —incluso hacia una mejor dirección— no se me iba a escapar.

Por otro lado, la idea de iniciar la aventura de emprender mi propio negocio era invaluable. Siempre soñé con ello, desde niño, cuando era un adolescente, en mi época de universitario y, sobre todo, en todos y cada uno de los años que ejercí como consultor en una empresa por cuenta ajena.

Ese salto, pasar de ser un asalariado a ser dueño de mi destino, siempre me había atraído. Era una suerte de sueño encapsulado en alguna parte de mi alma, una de esas cosas que están en tu boleto de la suerte. Y con un poco de fortuna, alguna vez te toca.

Y así, pensando que me había tocado la lotería, volví a casa.

Entré por la puerta creyéndome una persona nueva, alguien distinto a ese tipo que horas antes había abandonado el sofá en el que anidó durante días. Y nada más llegar, me hice el firme propósito de reconquistar a mi mujer.

La llamé y le conté mis nuevos planes. La hice partícipe de mis avances, y traté de convencerla de que era una opción óptima para reconducir mi vida. Al principio fue escéptica, y encontró al menos una docena de inconvenientes, todos de índole práctica. Eso me recordó que ellas siempre son más pragmáticas que nosotros, y que manejan bastante mejor algunos aspectos, especialmente esos en los que a los hombres se nos escapan asuntos esenciales.

¿Cuál era el plan de negocio? ¿Qué objetivos me marcaría? ¿Qué

capital necesitaría para ser emprendedor? En definitiva, ¿qué, cuándo, cuánto?, preguntas todas de una practicidad aplastante.

Con mis mejores palabras, le expliqué que Daniel lo tenía todo controlado, que él era un emprendedor genuino, que ya lo había hecho otras veces, y eso era equivalente a una garantía segura de éxito. Bajo ese punto de vista, ella no tenía nada que objetar, pues conocía a Daniel de la universidad, y sabía que había triunfado en el mundo de los negocios. Por tanto, esta era una nueva oportunidad para él, y yo me iba a enganchar a ese proyecto a priori exitoso.

Nos despedimos con un beso telefónico, y le rogué que volviese cuanto antes con las niñas. Necesitaba tenerlas a las tres allí, junto a mí, como un refuerzo espiritual que me alentase en esta nueva etapa. Ella prometió analizar los últimos acontecimientos.

* * *

Los días siguientes transcurrieron con absoluta ferocidad.

Habilité en mi casa el despacho que nunca tuve. Para ello, ocupé la habitación que mi mujer tenía reservada para otros fines. Me dije que ahora era mucho más importante este asunto y, en consecuencia, trasladé muebles y la decoré de la forma que creí conveniente.

En solo unos días aquello parecía una oficina profesional, o más bien, un cuartel de batalla: papeles pinchados en las paredes, tres ordenadores funcionando al mismo tiempo (mi portátil y dos fijos), y un sinfín de vasos y platos con comida sin recoger. Había colgado los cuadros que me inspiraban y, días antes, había ido a comprar unas estanterías para colocar los libros de negocio que siempre habían alimentado mis ansias de emprendimiento. Hacía años que los tenía en cajas de cartón, y ya era hora de ponerlos a funcionar.

Con todo ello, nada podía fallar.

Salvo la carencia de ideas.

* * *

¿En qué áreas era yo un profesional? ¿Dónde había triunfado como para asegurar que ese terreno lo pisaba con absoluta seguridad? ¿Qué estructuras organizativas conocía bien como para reproducirlas en una nueva empresa? ¿Qué mercados eran los apropiados como para invertir en estos momentos? ¿Qué planes de futuro me garantizarían el éxito?

Eran tantas las preguntas que me hacía que no encontraba respuesta a ninguna.

Los mercados estaban todos en una situación nada recomendable para invertir. La crisis duraba ya un buen número de años, y aunque los poderes públicos anunciaban una recuperación inmediata, los

grandes economistas auguraban que el nuevo escenario postcrisis iba a significar que los crecimientos serían nimios, nada que ver con los momentos anteriores a esta gran recesión, por ponerle palabras claras.

Comencé a beber un poco, al principio para practicar *brainstormings* conmigo mismo y canalizar ideas hacia mi objetivo. Pero luego no tardé mucho en comprender que bebía para no desanimarme.

El caso es que tras unos días de absoluta dedicación al asunto, me encontré en un callejón sin salida.

Uno tras otro había ido descartando los sectores en los que había trabajado para mis clientes: servicios bancarios, asesoría financiera, calidad, *marketing*, etcétera. Todas estas parcelas me parecían faltas de fertilidad y, sobre todo, no me apetecía nada volver a lidiar con los mismos asuntos de siempre. Hice un exhaustivo repaso a todos los sectores de los que me había ocupado, los fui analizando uno a uno, y con la misma rapidez que los iba anotando, los iba borrando de la lista. Al final, la pared quedó llena de papeles con tachaduras.

Así que me decidí a salir a la calle y ver por dónde circulaba el mundo.

Todo aquello había comenzado por una conversación con Daniel. La teoría del hombre-niño, la búsqueda de la felicidad en lo que uno hace, ver el futuro más allá de la rutina diaria. ¿Cómo aunar todo aquello?

Por alguna razón me acordé de mis tiempos de universitario, y con ese propósito me dirigí a la fuente: la universidad. Allí había gente joven, personas que marcan el futuro del mundo y que, de una forma u otra, son el motor que impulsa el conocimiento. Y por qué no decirlo: las tendencias.

Me calcé unos pantalones vaqueros, dejé mi camisa por fuera, utilicé unas zapatillas deportivas y tomé un autobús.

Al llegar me pareció todo muy cambiado. Pocas cosas me resultaban familiares. Los edificios eran los mismos, pero ahora había más coches, más gente y todo se movía más rápido. Había una agitación que me resultó inusual. Era evidente que habían transcurrido años, la sociedad había evolucionado, estábamos en otro siglo distinto, pero, aparte de eso, había algo más. Un factor que no supe desentrañar en ese momento.

Anduve de un lado para otro del campus. Incluso me tendí en el césped como muchos estudiantes. Me quité los zapatos, dejé que la hierba me acariciase los pies, mientras el tiempo pasaba sin que me afectase, y ni se me ocurrió pensar que estaba desaprovechando la oportunidad de hacer otras cosas. Estar sometido constantemente a una presión autoimpuesta para ser productivo me había chafado tantas cosas, que ahora me daba cuenta de lo bien que se siente uno

cuando tiene unos momentos para sí.

Me preguntaba cuántos de aquellos estudiantes llegarían a ser directores generales, gerentes de empresas, profesionales sometidos a un estrés sin límites mientras sus vidas pasan por delante de sus narices sin saberlo. El dinero, la posición social, la autoestima, el reconocimiento, el triunfo, todo eso son narcotizantes, tan estimulantes que nadie en su sano juicio está dispuesto a prescindir de ellos.

Pero no era partidario de hablar de eso con ninguno de los jóvenes allí presentes, más interesados en retozar y hablar de deportes que de otros asuntos.

Me lancé entonces a realizar preguntas. Para ello me disfracé de consultor, lo que sabía hacer a la perfección, el papel que mejor sabía representar.

Abordé a un par de parejas, cuatro jóvenes que hablaban sobre el fin de semana.

—Disculpadme. Estoy haciendo un estudio para una empresa orientada a servicios a los universitarios, y me gustaría haceros unas preguntas —mentí—. ¿Os importa?

—Adelante —dijo uno de ellos.

—¿Qué os gusta aquí en la universidad, aparte de estudiar? ¿A qué os dedicáis?

—Oye, tío, eso de estudiar no es lo que más nos gusta. Es algo que tenemos que hacer, pero no lo metas en la diversión. Salvo los frikis, nadie te dirá que le gusta estudiar.

—Bien, entendido. —Saqué mi libreta, dispuesto a anotar todo lo que me dijesen—. Pues adelante. ¿A qué os dedicáis cuando no estáis en la biblioteca? ¿Qué os interesa?

Me hablaron de redes sociales, de tomar copas, de ir a fiestas, de estar con los amigos. Salvo el primer asunto, todos los demás los conocía bien, yo los había practicado hasta la saciedad cuando estaba en su misma posición, pero ninguno me parecía interesante para montar un negocio.

—Bueno —dijo uno de ellos—, a mí me flipan esos nuevos cacharros para jugar a los futbolines, con pantallas en color. Es como mezclar lo tradicional con lo moderno. Una pasada.

Al principio tardé en entender lo que decía.

—¿A qué te refieres?

Me señaló unas instalaciones próximas.

Me llevó muy poco tiempo enamorarme del proyecto. Me pareció perfecto. Un auténtico flechazo. Un soplo de aire fresco, o más bien una corriente de viento a favor.

Yo había sido, junto a otros, campeón de aquellas máquinas. Los futbolines eran algo que habían atraído a la población desde

principios del siglo XX, y ahora, en el siglo XXI, allí seguían, un signo de que cuando algo funciona, no desaparece así como así. Modernizados, adoptando lo mejor de las nuevas tecnologías, pero endulzando la vida de la gente de la misma manera que años atrás. Pantalla en color, control digital de los goles y otras muchas innovaciones. El fútbol ha movido y seguirá moviendo masas por muchos años. Una idea interesante que me pareció cautivadora.

Anoté el nombre de la empresa que fabricaba aquellos modernos cacharros, pura combinación de tradición y modernidad.

¿Quién podría resistirse a una franquicia de fútbol y bebidas en buena compañía?

Acababa de nacer el proyecto en el que Daniel y yo volcaríamos nuestras ilusiones: Table & Football S. A.

¿DE DÓNDE SACAN LAS IDEAS LOS EMPRENDEDORES?

No importa que el primer paso sea la ocurrencia; siempre merece más la pena evaluar las necesidades no cubiertas. Nada es sencillo cuando se emprende, pero hay fórmulas para minimizar los riesgos.

Si no fuese por la ocurrencias, el mundo no hubiese cambiado nada en siglos, aunque no todas las ideas que circulan por nuestra cabeza son realizables.

Los mejores golpes de ingenio son aquellos que responden a necesidades no cubiertas. Aprende a identificarlas y, si sabes sacarles partido, triunfarás.

Antes de lanzarte a materializar tu idea, analízala a fondo, investiga si vas a ser capaz de rentabilizarla.

La idea de adelantarse al mercado, ser el primero, es siempre atractiva, pero piensa que hay que saber investigar si hay hueco para esa brillante idea que has tenido.

TERCERA PARTE

Capítulo 7

ADRENALINA EXTRAORDINARIA

«Si te conceden un deseo, pide una idea».

PERCY SUTTON

Antes de llamar a Daniel, me propuse elaborar el plan de negocio con todos los detalles necesarios, con los aspectos más relevantes para encandilar a cualquiera, pero también con los números necesarios para hacer ver que se trataba de una empresa viable.

Para ello me empleé a fondo. Nada más llegar a casa, arranqué todos los bocetos de posibles negocios que días antes había pinchado con chinchetas en las paredes. Luego, borré todas las ideas absurdas que había ido elaborando en mi ordenador y me centré en mi pasaporte hacia la felicidad.

Antes de elegir la primera palabra para mi plan de negocio, reflexioné sobre lo que me había ocurrido en las últimas semanas. Había estado sometido a una gran presión. Tomar una decisión como la mía no fue nada fácil, pero visto de una forma positiva, perder el miedo como yo lo hice, solo podía traer cosas buenas. Por ejemplo, a mí me había inspirado para llegar hasta ahí, me había impulsado hasta las puertas de mi propio negocio. Estar al borde de un precipicio había sacado lo mejor que llevaba dentro, y había alimentado mi potencial para encontrar ideas.

De alguna manera, los acontecimientos me habían empujado hacia un proceso creativo. Por primera vez visualizaba un resultado práctico a todo lo sucedido.

Coloqué una hoja de papel de grandes dimensiones en la pared. Y tomé un rotulador para esbozar los primeros esquemas del negocio.

Pero antes de comenzar, me vino a la cabeza una idea importante: todo ritual tiene un poder tremendo.

Si quería ganar aquel partido, debía comenzarlo como hace Nadal, por ejemplo, que siempre antes de sacar da unos determinados pasos, y que se arregla la cinta del pelo e incluso se posiciona mejor los pantalones por la parte trasera. Siempre repite esos gestos. Un ritual que le da suerte.

¿Qué debía hacer yo? ¿Cuál era mi ritual? ¿Qué cosas había hecho antes de acometer los proyectos con los que había triunfado en mi vida?

La suerte, el trabajo, el ritual, la… pasión.

Esa fue la primera palabra que escribí en mi improvisada pizarra.

PASIÓN.

En mayúsculas. En letra grande. En un lugar preferente. Presidiendo todo lo que habría de escribir debajo.

Me mentalicé. Cualquier cosa que hiciera, fuese la que fuese, la debería acometer con pasión. Acordé que en todo el proceso que iba a seguir a partir de allí siempre debía tener en un primer plano mental esa idea. Era el visado hacia mis sueños, la gasolina que habría de impulsarme, de darme energías para llegar a mi objetivo.

Había un proyecto allí afuera, en algún lugar, algo que no había hecho nadie, o que yo haría de otra forma, o de una mejor forma, pero algo que sería del interés de la gente. Solo debía autoexaminarme, extraer mis mejores conocimientos sobre cómo funcionaba el mundo y plasmarlo en aquel papel.

Y lo haría con fortaleza mental, con coraje. ¿Cómo había podido dar tantos consejos a otros profesionales si yo no era capaz de asesorarme a mí mismo? ¿Mejoraron las empresas de mis clientes con mis consejos? ¿Habían sido útiles mis años de dedicación a la asesoría?

Claro que sí.

Y si lo había hecho para ellos, nada me impedía hacerlo para mi propio beneficio.

Poco a poco fui construyendo un esquema de lo que vendría a continuación. Me percaté de que, saliera lo que saliera de allí, debía estar cimentado en un convencimiento sólido, que mi mente tenía que estar blindada ante los altibajos que a partir de allí pudiesen asaltarme y, en definitiva, que era necesario que acometiera el proyecto con auténtico arrojo.

Y, desde luego, era consciente de que, si son buenos, los profesionales crecen aún más cuando abordan proyectos desconocidos, cuando tienen que enfrentarse a terrenos que no han pisado antes.

Con esa valentía comencé mi trabajo, y con la misma disciplina de la que había hecho gala como trabajador asalariado al servicio de una empresa consultora, mantuve en los días siguientes un nivel alto de desempeño.

¿Qué productos y servicios ofrecería en mi negocio? ¿Quiénes serían mis clientes? ¿Dónde podría obtener los elementos para decorar el local, dotarlo de todo lo necesario para crear el ambiente que yo imaginaba? ¿Cómo se comportarían las ventas? ¿Qué beneficios tendría la sociedad?

Una a una fui ordenando las respuestas, al tiempo que investigaba. Hice mil llamadas. A profesionales conocidos de otras consultoras especializadas, a profesores de las escuelas de negocios en las que me había formado, a amigos en general.

Las dudas me asaltaban continuamente, pero cada vez que eso

ocurría, miraba a la parte alta de la pizarra, y eso que allí rezaba, la pasión, me suministraba energías extra para seguir pergeñando mi plan.

* * *

Quedó completado el día 31. Parecía toda una premonición. Me había ajustado al calendario previsto, pues tenía la ilusión por presentarle a mi socio el proyecto, y justo a comienzos del mes, iniciar el diálogo con proveedores, bancos, etcétera.

Hice un resumen ejecutivo para enviárselo a Daniel. Con ese documento ambos podríamos resolver las dudas que fueran surgiendo, y desde luego, el programa completo estaba a su disposición, para verificar todo lo relacionado con la viabilidad del negocio.

Este fue el breve resumen que elaboré.

TABLE & FOOTBALL

La empresa Table & Football S. A., constituida por dos socios, pondrá en marcha un nuevo concepto de franquicia, basada en un local urbano, exclusivamente para grandes ciudades. En dichos establecimientos se creará un ambiente cálido y acogedor, trazado en torno a la industria del fútbol, uno de los motores de ocio más importantes de nuestro país, de Europa y de otros muchos países en el mundo.

El diseño interior del local estará inspirado en el mundo del fútbol, y usará la base de un estilo de pub con ciertas reminiscencias británicas: suelos y paredes de madera, mesas y sillas también de madera, acordes con el estilo.

Existirán un buen número de pantallas de televisión desde donde poder seguir los partidos desde prácticamente cualquier ángulo del local, y se podrán ver en directo todos los encuentros que se celebren tanto de liga española, europea, mundiales, etc.

En la decoración se incorporarán una serie de vitrinas de cristal en las paredes, con camisetas firmadas por jugadores de élite, y se expondrán diversos elementos relacionados con este deporte, como trofeos o réplicas de los mismos, fotos de interés y un largo etcétera. El objetivo es conseguir que los clientes no solo acudan al local a consumir o ver un encuentro, sino que se recreen con los muchos elementos desplegados en el local.

Como complemento al motor del negocio, existirá en todos los establecimientos una zona especialmente dedicada al fútbol de mesa, es decir, a los futbolines. No obstante, el establecimiento combinará de forma nítida la tradición con la modernidad. Por eso, los futbolines serán de nueva generación, con pantallas donde se podrán ver las mejores jugadas, los goles marcados, se podrá elegir equipo, etc.

A mediodía se servirá una amplia variedad de cervezas, uno de los puntos fuertes del local, dado que este producto se promoverá como una seña de identidad de la franquicia. La carta dispondrá también de comidas dentro de un surtido limitado a entradas (nachos, etc.), hamburguesas de buen nivel y otros platos de elaboración rápida, pero bien preparados.

El público objetivo lo conformarán principalmente hombres y mujeres que se mueven en un mundo urbano, que busquen un espacio destinado al relax durante el tiempo de trabajo en el mediodía, amigos, colectivos en general, que quieran completar la jornada laboral tomando una cerveza rodeados del universo del fútbol.

Por las noches, el local se convertirá en el centro de reunión de ejecutivos, donde podrán tomar copas en un ambiente distendido.

Se pondrá en marcha un primer local en el centro de la capital, en una zona de máxima afluencia. Una vez demostrado su éxito, se comenzará con el proceso de franquicia en al menos las siete grandes ciudades españolas.

Competidores más cercanos: Hard Rock Café, Foster's Hollywood.

* * *

Lo leí y releí cientos de veces. Tal era mi convencimiento de que tenía un buen proyecto en las manos que olvidé todos mis problemas de los días anteriores. Parecía como si mi salida de la empresa jamás se hubiese producido.

Los nubarrones que habían estado orbitando sobre mi cabeza se habían evaporado de un plumazo, y lo único que seguía produciéndome cierto desasosiego era el asunto de Elena. Sin mi mujer y mis hijas allí cerca, nada podía ser perfecto. Ni de lejos.

Así que decidí terminar la tarea y hacer lo último que me quedaba: enviarle el plan a mi socio, no fuese que todo fuera una pura entelequia fruto de mi estado de excitación personal.

Lancé el mail y respiré profundamente, no una, sino dos veces.

ENTRAR EN UN SECTOR QUE NO CONOCES

Siempre desde fuera las cosas se ven de otra manera, pero cuando decides entrar en un nuevo sector, además de tener valor, debes enterarte de sus regulaciones, estudiarlo, y sobre todo, analizar los actores que ya están dentro de él.

Seguro que conoces a algún amigo que decidió un buen día dejar el trabajo y montar su empresa en un ámbito que no era el suyo.

Aunque a veces se trata de personas que son obligadas a dejar la empresa, hay muchos emprendedores que tienen claro que montar su propio negocio es más interesante que envejecer en el mismo sitio donde creciste profesionalmente.

Los estudios de mercado, los análisis sectoriales, las ferias profesionales y otros muchos pueden allanar el camino hacia un mejor conocimiento del sector.

La perseverancia es importante, no darse por vencido a la primera, analizar, investigar y escuchar son acciones fundamentales para entrar en un

nuevo sector. Analiza en profundidad los puntos fuertes y débiles, y haz que esa misma ilusión que te impulsa a montar el negocio, te lleve a desentrañar las claves para triunfar.

Capítulo 8

CUANDO NO HAY RED

«La audacia en los negocios
es lo primero, lo segundo y lo tercero».
THOMAS FULLER

En apenas un par de horas recibí un mail de Daniel en respuesta a mi plan de negocio. Table & Football le había gustado. O más bien, le había convencido. Deduje que mi idea no era una estupidez, sino que, lejos de eso, se trataba de un negocio viable, algo que ponía ante mí los raíles para avanzar a toda velocidad.

El contenido de su escrito era, cuando menos, tranquilizador:

Luis:

¡Menudo crack *estás hecho! Este sí que es un proyecto divertido. No me imagino tus pintas en el campus universitario llevando a cabo el trabajo de campo. Jajaja. Aprecio con satisfacción que has interiorizado nuestra conversación, y que vadeas realmente bien.*

Cuando puedas, nos vemos y comentamos algunas ideas. Como sabes, en el pasado algunos de mis clientes han sido grandes clubes de fútbol, y creo que eso puede ayudarnos a reforzar nuestro proyecto.

Por cierto, no estaría mal quedar en el sitio donde has visto esos futbolines para jugar un par de partidas. Tal vez nuestro único problema sea entonces elegir equipo.

Un abrazo,

Daniel

Viendo la celeridad de su respuesta y las ganas de aportar ideas, me sentí genial. Tanto que con esas renovadas energías decidí apartar por un momento los futbolines, las copas, las hamburguesas, los negocios, todo.

Ahora tocaba tratar de recuperar a mi familia. Y para eso, también debía trazar un plan que me condujese hacia el éxito.

En ese momento de inspiración, resolví que la mejor forma de contactar con mi mujer era a través de un mensaje a su teléfono. Una llamada hubiese sido muy arriesgada, una táctica muy burda, pues presumía que ella aún no habría olvidado lo que con toda seguridad seguía entendiendo como un desprecio.

Hola, Elena, ¿te gustaría que cenásemos juntos una de estas noches? En el sitio que desees. Hay novedades que necesito contarte, y quiero compartirlas contigo. Sé que no actué bien, pero tal vez puedas perdonarme. Te quiero.

Pasaban los minutos y comencé a mostrarme inquieto. Miraba la hora en mi teléfono de forma compulsiva. Abría aplicaciones por el mero hecho de estar pendiente de lo que ocurría con el aparato, y las cerraba inmediatamente. Luego revisaba la configuración, limpiaba correos antiguos, quitaba fotos innecesarias, y todo sin saber muy bien qué quería hacer; era algo que no podía evitar. Necesitaba estar cerca de aquel cacharro, y entre cada cosa que hacía con él, volvía a revisar el mensaje a Elena. Yo era consciente de que una respuesta suya saltaría de inmediato y lo vería en el acto, pero no podía evitar estar pendiente. Tras mucho tiempo, la pantalla se quedó grabada en mis pupilas como una huella indeleble: cerraba los ojos y seguía viendo el mensaje que envié.

Y tardé tanto en comprender que no me iba a responder aquella noche, que cuando quise darme cuenta la batería se había agotado.

* * *

Fue a la mañana siguiente, al despertar, cuando me percaté de que tenía un mensaje en el teléfono. Mi mujer me había contestado.

Esta semana no puedo aceptar la invitación. Estoy reflexionando sobre muchas cosas. Sigo sin entender las razones por las cuales no me hiciste partícipe de los sorprendentes cambios que has decidido dar a tu vida. Lo siento.

Evidentemente, no iba a ser fácil recomponer la relación con mi mujer. Volver a que todo retornase a las posiciones anteriores me iba a costar mucho más que un lacónico mensaje. Leí su contestación decenas de veces, y a ratos me alegraba de alguna expresión, como esa que decía que estaba pensando sobre lo ocurrido. Eso podía significar que trataba de digerir mi locura, y que, si lo conseguía asumir, Elena volvería a casa. En el fondo, en ningún momento expresaba que todo estaba roto para siempre, sencillamente hablaba de «sorprendentes cambios», y era verdad, hasta yo lo reconocía, y por eso, me alegró

pensar que, en cuanto me diese la oportunidad de expresarle mis ideas, todo se arreglaría entre nosotros.

Al final, concluí que lo mejor sería seguir la táctica de la insistencia.

Soy consciente de lo que sientes.
Concédeme la oportunidad de explicártelo.
Ha sido una experiencia vital fuera de lo
común. Me conoces como nadie. Lo que ha
ocurrido es que he sido barrido por un
tsunami, para bien o para mal.

Esta vez, para mi sorpresa, el mensaje tuvo réplica en cuestión de segundos.

Dame tiempo. Me alegro de tu renovada
ilusión.

Intercambiamos algún mensaje más. Me interesé por el estado de mis hijas, le pregunté por su salud, y al poco, percibí que ella no tenía ninguna ilusión por seguir cediendo terreno. Era evidente que reconstruir nuestra relación desde los cimientos no iba a ser tarea sencilla. Me despedí de nuevo con un beso y le repetí que la quería.

No tener a mi mujer cerca era algo punzante, me daba un cierto vértigo pensar que podía perderla, pero ese vacío era ocupado por mi nuevo proyecto, un asunto que acaparaba toda mi ilusión y me proporcionaba energía suficiente para animarme, una llama que seguía encendida con tal fuerza que sería capaz de iluminar varias galaxias.

* * *

Los días siguientes anduve vagabundeando por la ciudad. Me sentaba en cualquier lugar del parque, a meditar como un monje tibetano. Me resultaba evidente que, aunque ya había tomado la decisión de dar un giro a mi vida, la absorción de todo aquello aún no había terminado. A ratos me venían a la cabeza retazos de las conversaciones con Daniel y también de la entrevista con mi exjefe. Y, por supuesto, la escena de la llegada a casa tras dejar la empresa sería algo que permanecería grabado en mi memoria a fuego, por muchos años que pasasen. Estaba convencido de que mi mujer jamás volvería a ser la misma, y que por mucho que yo me esforzase, ella ya no se fiaría de mí como antes. Nuestra pareja se había construido a base de cariño y confianza mutua durante años, y esa relación yo la había expoliado en cuestión de días.

No hubo parque que no visitara, lugar público en el que no me detuviera. En aquel deambular por la ciudad me costaba recordar los espacios donde había estado antes, y entendí que llevaba mucho tiempo despegado de la realidad. ¿Cuánto tiempo había pasado viajando en los últimos años? ¿Cuántas duras jornadas de trabajo había estirado para sacar adelante mi trabajo? ¿Qué tipo de asuntos conocía yo bien en realidad?

Esa idea me llevó a pensar que, en el fondo, yo sabía poco de aquella ciudad.

¿Y si las tendencias gastronómicas en los lugares de ocio ya no eran las mismas? ¿Y si ahora el éxito de los locales de restauración se producía por otro tipo de elementos que yo no había tenido en consideración?

Aquellos pensamientos me hicieron cambiar el rumbo de mis paseos. Comencé a buscar sitios donde comer, tomar algún aperitivo, lugares donde sentarme a tomar un refresco. Elegía casi todas las veces franquicias de moda, y llegué a almorzar varios días pidiendo en un sitio el primer plato, en otro el segundo, para acabar en un tercer establecimiento ordenando solo el postre.

Me compré una libretita de mano y empecé a apuntar todo lo que observaba, y las reflexiones que me hacían los camareros, pues pude comprobar que eran una fuente inagotable de información. La mayoría de ellos habían rotado por muchas franquicias y, en consecuencia, conocían las mejores y las peores, las que atendían bien a los clientes y las que no. Y lo más sorprendente, aquellos trabajadores eran capaces de identificar las empresas que habían conseguido captar las necesidades de la gente, que eran precisamente las que estaban triunfando.

En uno de esos locales franquiciados por una multinacional conocí a una chica. Me impresionó desde que cambiamos la primera frase.

Podría decir que tal vez hablábamos el mismo lenguaje, pero es que la cosa llegó más allá. Ella se había convertido en gerente de un pequeño establecimiento de comida rápida. También había participado en la puesta en marcha de una marca de gama media con notable éxito. Y finalmente había acabado como segunda de a bordo en aquel mastodonte internacional en el que me encontraba cenando.

Susana no servía mesas, pero aquella noche había tanta gente en el local que ella prolongó su jornada para echar una mano al personal del restaurante.

Aquello fue toda una revelación para mí, porque ella me puso en bandeja muchos de los datos que acabarían por conformar el plan.

El encuentro fue tan fructífero, que Susana se convirtió por derecho propio en parte esencial de esta historia.

* * *

He reconstruido muchas veces aquella escena con absoluta fidelidad. Aquella noche anduve deambulando por la ciudad, me encontraba con poco apetito y decidí volver a un local en el que ya había estado unos días antes. Algo me atraía de aquel lugar, así que me apetecía descubrir qué era.

Me senté, ordené un único plato y mientras esperaba tomé muchas notas en mi libreta. Tardaba en llegar mi pedido, y me vi obligado a reclamarlo hasta en dos ocasiones.

Como he dicho, el establecimiento estaba completamente lleno, incluso más de lo que deberían estar algunos restaurantes, sobre todo los que encima conjugan música en directo y venta de artículos.

Susana era morena, de piel muy blanca, estilosa, y lo que mejor recuerdo de aquel primer encuentro son unos ojos sorprendentes. Tal vez no cumpliese con el máximo canon de belleza universal, pero aquella chica era capaz de iluminar la sala solo con su inteligencia. Su encanto era innegable, y en cuanto cambié varias impresiones sobre el negocio con ella, supe que la necesitaba cerca de mí, que aquella persona me iba a acompañar en mis aventuras empresariales en el mundo de la restauración.

Cuando por fin me sirvieron la comida, terminé rápido mi plato, y cuando pasó de nuevo por mi lado, la invité a sentarse. Ella aceptó compartir aquel momento conmigo, y pidió a un camarero que me sirviesen una copa.

Por alguna razón que entonces yo desconocía, ella estaba interesada en las preguntas que yo le había formulado, porque había captado mi interés por la explotación de un negocio como aquel.

—Tres razones para que un sitio como este funcione —lancé.

—Música, algo de calidad en la comida y mucha gente —dijo convencida—. Las dos primeras pueden fallar, pero la última no. Por mucha música buena que se escuche aquí y aunque se coma bien, a la gente le encanta estar acompañada, comer en sitios repletos, y estar donde todo el mundo quiere estar. Llenar el local, a costa de lo que sea, es imprescindible.

—Interesante teoría.

—Aquí practicamos varias técnicas. La más importante: aunque el local esté vacío, haz esperar un poco a la gente para sentarse. Incluso obligándola a hacer colas. Así otras personas verán que este sitio tiene demanda, y querrán estar.

—Sabes mucho de esto.

—He aprendido. Incluso aporto ideas que mis superiores aprecian.

Susana me miró entonces, y yo deduje que ella se preguntaba por qué diantres le hacía tantas preguntas del negocio.

Ordené una segunda copa, y ella me acompañó pidiendo lo

mismo. No tardé mucho en explicarle que estaba trabajando en un nuevo proyecto, algo distinto a lo que nos tenía acostumbrados el sistema de franquicias, y con un objeto ganador que no podía revelarle.

Se quedó pensativa, pero no me presionó para que le desvelara detalle alguno. Se dedicó a darme datos de costes, de productividad, de eficiencia. Por alguna razón, yo había captado su atención, y era manifiesto su interés.

Todo cabe en una mirada.

Yo estuve un buen rato indagando la suya.

Y ella supo interpretar la mía.

Cuando acabamos de hablar y nos despedimos, Susana continuaba con la mirada encendida.

EMPRENDER PARA MEJORAR

La inercia mantiene atado a un profesional a su puesto de trabajo. Le hace subir peldaño a peldaño una escalera que muchas veces no sabe bien adónde conduce. Nos pasamos la vida coleccionando ascensos, títulos, luchando por privilegios internos de la empresa. Pero ¿es una carrera segura hacia el éxito personal?

Centra tu carrera profesional en las cosas que el mercado de verdad valora, evita detalles irrelevantes. Piensa en la cantidad de tópicos que no aportarán nada a tu vida profesional, cosas por las que muchas personas luchan sin sentido:

- La importancia del cargo: «Me darán un cargo que suena bien».
- Gratificaciones ilusorias: «Me darán un coche mejor»
- Poder teórico: «Estaré al mando de un equipo de tres personas en lugar de dos».
- Falsa imagen social: «Si consigo ese ascenso, mis amigos me envidiarán».

¿En serio piensas que cosas como esas te harán feliz a medio plazo?

¿Cómo puedes tomar decisiones sensatas? Un trabajo puede condicionarte para toda la vida. Puede convertirte en un esclavo atado a él. Un empleo malo que no puedes dejar es atroz. Cuando comienzas a cobrar un sueldo, empiezas a necesitarlo por las decisiones añadidas que tomas. Saber que tienes libertad para marcharte puede facilitar que hagas un trabajo sensacional, pero no siempre es fácil. Las hipotecas y los compromisos no son los mejores consejeros para emprender. La libertad solo se consigue con arrojo, con el empuje que siempre está detrás de las ideas propias.

Capítulo 9

ALGUIEN NUEVO EN TU VIDA

«No hay beso que no sea principio de despedida.
Incluso el de llegada».
GEORGE BERNARD SHAW

La primera reunión de trabajo transcurrió de una forma diferente a como yo había esperado. Acudí a aquel encuentro con Daniel con una marcada ilusión, con la idea de sentar las bases para comenzar a rodar Table & Football. De hecho, había estado inquieto toda la mañana, preparando un dosier completo del negocio y revisando una a una las premisas que lo convertirían en un proyecto exitoso. Me había levantado temprano y, a media mañana, la hoja de cálculo —números y más números— ya me daba vueltas en la cabeza.

Mi socio acudió a la cita exhibiendo una gran sonrisa. Habíamos acordado celebrar aquella primera reunión de puesta en marcha en mi casa, pues era allí donde yo tenía todo el material necesario para cambiar opiniones y tomar las decisiones adecuadas.

Daniel llegó con aspecto desenfadado, relajado. Eso era tal vez lo que más me impresionaba de él. Todo lo que yo emprendía lo hacía movido por la tensión, por el apremio, por la necesidad. Y él siempre parecía distendido, como si nada en este mundo fuese contra él, como si las cosas sucediesen por el azar y su intervención se limitase a ordenarlas. Pero yo sabía que eso no era así, nadie puede crear empresas si luego no las sigue, si no lucha por ellas, no al menos tantas empresas como a mí me constaba que Daniel había creado en su vida. Así que me deshice de esos pensamientos y me centré en el asunto que le traía a mi casa.

Lo primero que hizo fue preguntarme por mi mujer.

—La situación no ha cambiado —le dije—. Ya puedes ver la casa. Ni rastro de mujeres, y normalmente hay tres rondando por aquí.

—Ten paciencia. Con el negocio que vamos a poner en marcha, tu mujer se sentirá orgullosa de la decisión que has tomado. No hay revolución posible sin evolución, sin que previamente se hayan producidos cambios drásticos.

—Y que lo digas. Bueno, vamos a revisar los números.

Estuvimos de acuerdo en casi todo, y cuando algo se torcía, hablábamos y no era difícil encontrar soluciones. Se notaba que Daniel era un hombre de empresa. Nada de aquello le resultaba extraño, conocía bien todos y cada uno de los puntos que yo había estudiado en profundidad.

Tropezamos con algunos escollos en relación a la situación de los locales, a la estructura de costes y a la financiación del primer establecimiento, pero todo eso fue pasajero. Con un buen proyecto, todo es resoluble, afirmó él.

Ese era el momento propicio para acometer el asunto de los recursos humanos.

—Y ya tengo la persona que puede dirigir ese primer local —propuse—. Se llama Susana, acumula una experiencia inagotable en locales de franquicia. Se trata de una persona todoterreno, que lo mismo nos puede gestionar el negocio, contratar gente, despedirla si llega el caso, e incluso servir mesas cuando sea necesario. Pienso que con ella vamos a hacer funcionar este primer local con éxito. Con garantías.

—Dios, se me había olvidado comentarte que ya he contratado al gerente —lanzó Daniel.

Mi perplejidad se debió quedar marcada en mi cara.

—Es una gerente. Y tú la conoces.

Daniel me miró exhibiendo una sonrisa picarona.

—Se llama Rosa. Sí, la misma que estás pensando, nuestra compañera de la universidad, la chica que estudió con nosotros y que ha desarrollado una notable trayectoria profesional.

Abrí mucho los ojos, y él debió de interpretar mi expresión erróneamente, pues yo solo sentía sorpresa, una gran sorpresa, en realidad.

—Así es, la bella Rosa ha aceptado nuestra oferta. Se viene a dirigir Table & Football.

En absoluto era *nuestra oferta*. Me molestó que utilizase esa expresión, pero me contuve. Reflexioné un poco sobre lo que había lanzado, y preferí razonar bien lo que iba a decirle, porque no era cuestión de destrozar el buen camino que llevaba el negocio.

—Sé que estás acostumbrado a emprender, y que tus aciertos son mucho más numerosos que tus errores, me consta, pero… ¿no crees que deberías haberlo consultado conmigo?

Aquella frase me recordaba algo, pero no era momento para buscar asociaciones cognitivas inútiles.

—Se presentó la oportunidad, y no podíamos dejarla pasar —afirmó—. Mira, Luis, los negocios son así, los socios deben confiar el uno en el otro, si no, no hay negocio, nada funcionará si desconfías de mí.

Le expliqué que no desconfiaba de él, que en efecto Rosa me parecía una persona con una gran preparación, la conocía bien, y tenía fama de resoluta.

Aunque, para ser honestos, de buenas a primeras, me quedé un rato pensando que aquella mujer había cambiado de trabajo decenas

de veces —me constaba—, y aunque preferí evitar la pregunta, simplifiqué todo aquello soltándole que en la próxima ocasión tomásemos la decisión de una forma colegiada.

Asintió una y otra vez, explicándome que era un acierto que ella participara en el proyecto, y que era una garantía para que todo fluyese correctamente.

—Además —prosiguió Daniel—, un negocio de estas características necesita más de un buen profesional. Nos van a hacer falta varios. A esta mujer, Susana, no la conocemos, tú la has visto una sola noche, pero confío en tu instinto. Contrátala también, como gerente adjunta. No me parece mal tener dos personas importantes codirigiendo el primer establecimiento, puesto que es fundamental que funcione. Si el primer centro no pita, olvidamos la franquicia y todo al garete.

A decir verdad, tenía razón.

Pero había algo que seguía sin gustarme.

¿Qué pactos podría tener él con Rosa? ¿Qué razones le habían llevado a contratarla antes de que yo lo supiese? ¿Por qué no me había hecho una simple llamada de teléfono?

* * *

Acordamos no dilatar mucho la primera entrevista de trabajo. Nos entrevistaríamos con Rosa y con Susana en el transcurso de unos días, cuando mi socio regresara de un viaje de negocios por el extranjero.

Yo aproveché aquel paréntesis para buscar locales céntricos, el lugar ideal para instalar el primer Table & Football.

Recorrí el centro de la capital durante varios días, comprobando in situ los precios de cada una de las zonas, y preguntando a diestro y siniestro cómo funcionaban comercialmente los lugares que encontraba.

Necesitábamos un mínimo de trescientos metros cuadrados, los necesarios para ubicar la barra central, una especie de isla que daría servicio a una sala que la rodearía trescientos sesenta grados. Ese lugar central estaría ocupado por botellas de bebidas iluminadas por una luz cenital. Aquel sería el foco principal de atención, y desde allí, de una forma perimetral, se situarían las mesas. Algunas serían mesas pequeñas, otras altas, para colocar taburetes, y sobre todo, a gente de pie, a todo el mundo que no pudiésemos acoger en las otras mesas que se reservarían en los laterales pegados a las paredes. Esas mesas serían adaptables, de forma que pudiésemos acondicionar desde una celebración a un grupo de amigos que quisieran ver juntos un partido de fútbol. Y lo más importante iba a ser el sistema de pantallas desplegado por el local, la principal atracción de nuestro *business*. El elemento clave para que todo aquello funcionase era bien sencillo:

desde cualquier rincón del local, desde todos los ángulos, las pantallas tenían que ser visibles. Y no solo se trataba de visibilidad, también se tenía que ver un partido de forma confortable.

Lo teníamos todo ideado, y el intercambio de ideas que yo había mantenido con Daniel había sido muy positivo, salvo el tema de Rosa, asunto que aún tenía enquistado en mi subconsciente.

Pero la idea de montar mi propio negocio, de triunfar desarrollando mi propia empresa, era tan fuerte que cualquier adversidad me parecía pequeña.

Al menos en esos momentos iniciales.

* * *

Al cabo de dos días, y tras un intenso deambular por la ciudad, encontré el lugar perfecto, un local comercial sensacional, el espacio que con toda seguridad podría acoger el primer Table & Football del país, y quién sabía, si el primer establecimiento del mundo.

En el fondo, el fútbol mueve montañas, es una afición que encandila a la mayoría de la población, a hombres y mujeres, a niños y a mayores, a todas las razas y condiciones sociales.

¿Por qué habría de fallar nuestro proyecto?

El propietario me fue indicando durante casi una hora las virtudes de aquel espacio. A decir verdad, estaba cargado de razón, y en todos y cada uno de los argumentos que expuso, me vi en la obligación de asentir.

Le pedí que me permitiese continuar a solas. Pensé que aquel espacio vacío me debía cautivar. Si era allí donde tenía que comenzar a funcionar el proyecto, algo tenía que surgir, alguna clase de enamoramiento, un flechazo que me indicase que efectivamente era el lugar adecuado.

Y no me costó mucho encontrar en mi interior esa señal.

Era simplemente perfecto.

Imaginé dónde colocar las pantallas de televisión, el rincón que podría dedicar a los futbolines (en ningún momento me había olvidado de ellos), y hasta visualicé el mejor espacio en el que una zona vip podría funcionar con garantías.

Por un momento, se me pasó por la cabeza una idea rebelde…

¿Necesitaba yo un socio como Daniel para poner en marcha todo aquello?

La teoría del H3

La teoría del H3, ideada por los autores, es una experiencia propia y simplificada de las tres razones que ayudan a tener una vida profesional más

satisfactoria. El término exponencial viene a indicar el efecto que cada una de las partes de esta teoría tiene en el efecto de conjunto, el carácter sinérgico de sus elementos.

- HACER. Cumplir con la necesidad de realizar, de obtener resultados a través de la toma de decisiones. Como señalaba Friedrich Engels, «Una onza de acción vale más que una tonelada de teoría», o como indicaba Rita M. Brown: «Después de tomar una decisión, aunque sea errónea, llega la serenidad». Hay un proverbio chino que dice: «Si quieres que algo se haga, encárgaselo a una persona ocupada». Cualquier emprendedor avanza en su carrera profesional mediante la toma de decisiones y la realización de acciones, siempre en el intento de acertar un número de veces elevado, pero sin importarle cometer errores. Peter Drucker lo expresa muy bien: «Donde hay una empresa de éxito, alguien tomó una decisión valiente».
- HUMANIDAD. Avanzar de una forma sostenida en la carrera profesional solo se consigue si se siguen unos principios básicos de entendimiento con el medio que te rodea. Aristóteles decía: «En las adversidades sale a la luz la virtud», y Miguel de Unamuno afirmaba: «Todo acto de bondad es una demostración de poderío». Con el tiempo, paso a paso en tu vida profesional, debes ser congruente con las personas que te rodean, con tus subordinados y superiores, hay valores que nunca debes perder. Juvenal lo expresaba así: «La integridad del hombre se mide por sus conductas, no por sus progresiones».
- HUMOR. Ninguna carrera profesional se puede fundamentar en el sufrimiento continuo. Trabajar duro es importante, pero piensa que también puedes ser feliz en tu trabajo, pasar buenos momentos, o incluso divertirte haciendo lo que haces. Hay que intentarlo con denuedo. Shakespeare manifestaba: «Es más fácil obtener lo que se desea con una sonrisa que con una espada». Y para Wallace Stevens: «El buen humor es un deber que tenemos para con el prójimo».

H x H x H te proporcionará los principios básicos para un crecimiento personal sostenido y exponencial.

Capítulo 10

FUEGO INTERIOR

«El mundo entero se aparta cuando ve pasar
a un hombre que sabe adónde va».
ANTOINE DE SAINT-EXUPÉRY

Solo restaba que a mi socio le pareciese bien mi elección. Para ello cursamos una visita al local, y ya desde la misma puerta comenzó a emitir apreciaciones positivas. Aprobó todas y cada una de mis recomendaciones. Estuvo de acuerdo en las valoraciones que realicé y se enamoró de la propuesta de la misma forma que yo lo había hecho unos días antes.

—Buen trabajo —me dijo—. Aquí encajará bastante bien el modelo de negocio que estamos desarrollando. Yo no habría encontrado ningún otro espacio más apropiado que este.

Allí mismo acordamos verbalmente con el propietario un contrato de alquiler con opción de compra. Si todo iba bien, ¿por qué no pensar que en un futuro aquella finca podría ser propiedad de la empresa? El hombre aceptó nuestras propuestas, conseguimos un precio bastante razonable para la excelente zona en la que se encontraba, lo que constituía en sí mismo una garantía para el éxito. A ambos nos pareció un acuerdo aceptable en líneas generales, y nos dejó un buen sabor de boca, sobre todo porque aquel tipo nos aseguró que tenía ese local en propiedad, pero también otros por la ciudad. Incluso apuntalamos la idea de ir más adelante a visitar esos otros espacios.

Al salir de allí, Daniel y yo intercambiamos opiniones sobre la operación, y ambos coincidimos en que lo mejor era que ese hombre podía abrirnos la puerta a una futura ampliación del negocio. No obstante, mi socio quedó encargado de comprobar la veracidad de todas aquellas afirmaciones.

El mismo día creamos la sociedad Table & Football: cuentas bancarias, notario, papeleo… en definitiva. Al final de la mañana, había perdido la cuenta del número de documentos que había tenido que firmar.

Luego nos fuimos a comer, y para avanzar en los preparativos para la puesta en marcha, acordamos que acudirían al encuentro tanto la gerente, Rosa, como la gerente adjunta, Susana.

Yo había hablado previamente con Susana, que se había mostrado encantada de participar en un proyecto tan emblemático. A priori, ella consideraba que el negocio sonaba fabuloso —una fórmula ganadora,

llegó a decirme—, y se mostró proclive a dejar la empresa en la que trabajaba para venirse con nosotros.

A mí me pareció que poner de acuerdo a un equipo con tanta gente nueva iba a ser difícil, pero Daniel se mostró seguro de lo que hacía.

Para el almuerzo elegimos un restaurante franquiciado —no en balde—, y allí mismo pudimos intercambiar opiniones sobre las virtudes y desventajas de un establecimiento como aquel en el que nos encontrábamos.

Llegó primero Rosa. Hacía algunos años que no la veía, pero había tenido la oportunidad de conocer por terceros su trayectoria profesional. No le había ido mal, y supuse que la capacidad de Daniel para convencerla y atraerla hacia nuestro negocio había sido efectiva y, en consecuencia, allí se encontraba mi antigua compañera de universidad.

Se conservaba bien, los años apenas le habían pasado factura. La contemplé mientras se aproximaba a nuestra mesa, y me costó encontrar algo que presumía había cambiado en su aspecto: su pelo era ahora aún más rubio. Pero sus rasgos faciales conservaban la misma angulosidad, un conjunto de atributos que le proporcionaban un cierto equilibrio entre inteligencia y sofisticación.

Nos dimos dos besos, y luego se instaló entre nosotros.

—Comer mientras ves fútbol, ¡qué bonita idea! —fue lo primero que dijo.

—Table & Football te ha convencido —le respondí—, si no, no estarías aquí.

—Claro que sí. Hace mucho tiempo que ando pendiente de los proyectos de Daniel, y ahora se presenta este. No pude resistirme a la idea de este hombre.

Sonrió y echó la cabeza hacia atrás, no sin antes darle unos golpecitos en la espalda a mi socio.

Su risa era contagiosa, pero me pareció un poco frívola.

Estuve a punto de decirle que la *idea* del negocio era mía, pero me contuve.

Daniel se decidió entonces a relatar los hechos. Explicó cómo había acontecido la definición del negocio, aclaró mi papel en el asunto e incluso facilitó detalles de la forma en que había fermentado la propuesta. Se mostró convencido de que apostábamos por un proyecto de futuro, y aseguró que había muchos proyectos en los que Rosa podría trabajar, pero se reafirmó en que aquel puesto le venía como anillo al dedo. Llegados hasta allí, no había razón para proclamar aquel manifiesto, pero él se empeñó en demostrar que el currículo de nuestra acompañante era el más adecuado para Table & Football. Ella sonreía con cada una de las apreciaciones de mi socio, e

incluso se permitía contradecirle cuando consideraba que algún aspecto debía ser matizado.

—Daniel me conoce bien —aportó ella—. Este me parece un proyecto con posibilidades de éxito, y no le voy a dar más vueltas. Consideradme vuestra gerente. Prometo cumplir con los objetivos que marquemos.

«Toda una declaración de intenciones», pensé.

En aquellas frases había matices que estimé fuera de lugar, como por ejemplo el hecho de que los objetivos los debían marcar los fundadores del negocio, los propietarios, y ella, como gerente, tenía que limitarse a garantizar su cumplimiento. Pero preferí dar un poco más de *chance* a nuestra empleada, mientras estudiaba su forma de comportarse.

—Ahora lo importante es arrancar —afirmó Daniel—. Una idea tan buena como esta no puede dejar pasar ni un día parada. Además, nos pueden copiar. No sería agradable que eso ocurriese, ¿no? El fútbol mueve montañas, y tarde o temprano, auguro que saldrán cosas parecidas a esta.

—Pues a correr —dije—. Mira, Rosa, me alegro mucho de que estés con nosotros. Estoy convencido de que vas a hacer un buen papel. Para apoyar tu gestión, me gustaría que conocieras a Susana. Tiene ideas muy buenas, y es una persona que ha participado en experiencias como la que vamos a desarrollar. Creo que puede aportar mucho, y nos evitará caer en los errores que otros han cometido antes. Ella concibe el negocio de las franquicias desde la óptica de alguien que ha empezado desde abajo. Tiene sus propias ideas, sí, pero estoy convencido de que se avendrá a intercambiar opiniones y debatir junto a ti los objetivos que Daniel y yo marquemos.

La noté pensativa.

Tardó en responder un poco más de lo que yo hubiese esperado.

—Pensé que iba a ser yo quien decidiese la forma de regentar el negocio —dijo con convicción.

—Te hemos contratado como gerente, no como presidente ni nada parecido —le solté, también con convicción—. Si hay que tomar decisiones sobre el negocio, o sobre cualquier aspecto que afecte a la inversión, las debemos tomar Daniel y yo. Creo que no deberías olvidar eso.

Ella me pareció entonces demudada. Era evidente que no se esperaba mi reacción, pero se la tenía bien merecida. Por otro lado, cuanto antes se aclarasen las cosas mejor para el futuro de la inversión.

—Daniel… —dijo dirigiéndose a él—. ¿No le has dicho a Luis que yo tendré una participación en el negocio?

Daniel hizo el amago de hablar, pero en ese momento apareció

Susana.

En persona, de pie, miró a los presentes y nos dirigió una sonrisa, una de sus armas más poderosas.

La presenté y la invité a sentarse a la mesa.

Lo primero que hice fue pedirle que relatara su experiencia profesional, las empresas en las que había trabajado, y sus expectativas sobre el negocio de las franquicias.

Los demás callaron mientras ella exponía sus ideas. Yo no paraba de darle vueltas a las palabras de Rosa, que se habían clavado en mi estómago como flechas envenenadas.

Me sorprendió que Daniel no la interrumpiera con alguna pregunta. Aunque bien pensado, la exposición de Susana era tan clara que tampoco me extrañó que no surgiesen dudas.

—En fin, que, por suerte o por desgracia, me he dedicado a esto, y si puedo ser útil, pues encantada. Contad conmigo para apoyar, trabajar, aportar y sufrir si hace falta. No creo en los negocios milagro. Todo se consigue con esfuerzo, incluso si la idea es buena —concluyó.

No negaré que hubo cruce de miradas.

Daniel parecía ensimismado en su cerveza, la contemplaba como si fuera la última que iba a tomar en su vida.

Yo observaba sobre todo a Daniel.

Susana se fijaba en mí.

Y Rosa no perdía de vista a nadie.

* * *

Sería absurdo negar la evidencia: acabé turbado tras aquel primer encuentro del equipo de dirección de Table & Football. Entre otras razones, porque jamás hubiese esperado algo así. Mis más básicos instintos me alertaron de que aquello podría no haber hecho más que empezar, y que si no lo remediaba, llevaría mi proyecto a la ruina.

A decir verdad, yo no estaba preparado para un conflicto de esa naturaleza, y en todos y cada uno de los planes que había elaborado para poner en marcha el negocio, en ninguno de ellos analicé o estudié qué podría ocurrir en un caso de estas características.

Los días siguientes los pasé sumido en un ataque de melancolía.

Me acordaba de mi antiguo trabajo, de la plácida rutina en la que tras muchos años me había instalado, de los compañeros, de los proyectos que una y otra vez había liderado y llevado a buen puerto. Pero claro, una cosa era dirigir planes y liderar equipos en una empresa que no era la mía, y otra muy distinta poner en práctica mis propias ideas y saber materializarlas, todo dentro de una nueva organización en la que yo era parte fundadora y ejecutora. Y no podía negarlo: me acuciaba el miedo al fracaso.

En los momentos que pasaba a solas en mi casa, sentado a la mesa

de trabajo mientras diseñaba el primer local, distribuyendo el mobiliario y calculando el ángulo de visión de las pantallas, aprovechaba para recrearme en mi vida pasada, y sopesando si la nueva sería mejor o peor. Seguía confiando en mi proyecto, por supuesto, pero la visión de un equipo humano desafinado y con personalismos inconsistentes se me antojaba que daría al traste con todo. Eso enturbiaba mis pensamientos, y el resultado no presagiaba nada halagüeño.

Estaba demasiado abatido como para pensar con la mente despejada, y a ratos me venía a la cabeza la teoría de la conspiración, la idea de que Daniel estaba pergeñando algún tipo de confabulación con Rosa. Conjeturaba con la idea de que ambos estuviesen desarrollando complicadas argucias para echarme del negocio, o incluso para quitarme todo el poder de decisión, engaños que yo presumía estaban siendo urdidos por ella.

Esa imagen me resultaba odiosa, y era consciente de que en cierta medida era fruto de la falta de confianza en mi socio, una relación que a esas alturas yo ya consideraba socavada.

A ratos quería convencerme de que todo era resultado de mi estado de excitación, pero me negaba a abandonar la devastadora idea de que mi propio negocio se me fuera de las manos.

Y así transcurrieron los días siguientes, una parte cruel y amargada de toda esta historia, un periodo en el que caminaba al borde del abandono, una etapa en la que yo rendía culto al altar de mi congoja.

* * *

En esos días sombríos que pasé analizando y sopesando la situación, traté de nuevo de reconciliarme con mi mujer.

Le mandé varios mensajes, que fueron respondidos con el mismo retraso que los anteriores, y también con las mismas frases lacónicas: sí, ya te llamaré, estoy ocupada, las niñas están bien, etcétera.

Ninguna de esas respuestas me satisfizo, y fue una pena, porque su apoyo en aquellos momentos hubiese sido un gran revulsivo para mí. En el tiempo que medió entre la emisión por mi parte de alguno de aquellos mensajes y la contestación de Elena soñé con la posibilidad de su vuelta a casa. Eso hubiese recompuesto una parte significativa de mi deteriorada alma, y me hubiese ayudado a afrontar mis desvelos con mayor seguridad.

Pero nada de eso ocurrió.

Además, cuando le daba vueltas a las finanzas familiares, me percataba de que ya lo había invertido todo en Table & Football, las naves habían partido ya hacia la batalla, que era otra forma de asumir que las había quemado. El futuro de mis ahorros, de todos mis años de

esfuerzo, estaban ahora ligados a que un local donde se sirven bebidas y se come mientras se ve fútbol funcionase. Yo había creado la idea, y ahora me veía atado a ella.

Tal vez si la reunión con Rosa no se hubiese producido, ninguno de aquellos pensamientos funestos me hubiese asaltado. O quizás sí, pero no de esa forma.

Aquello me llevó a pensar que yo dudaba de mi idea, de que no era lo suficientemente sólida como para invertir en ella. Incluso llegué a inferir que mis miedos no venían de una Rosa sospechosa, sino que aquel brote sicótico procedía de mi propio interior.

¿Era yo el culpable de mi propia debacle? ¿Me había autoconvencido primero de que lo mejor era dejar la empresa en la que había trabajado durante años y ahora me arrepentía? ¿Sería todo tan sencillo como presumir que el proyecto era malo?

Aquello no llevaba buen camino, así que me vi obligado a recomponer los retazos de ilusión que aún me quedaban.

Culminé esos días infaustos decidiendo que debía tener arrojo, y buscar en los cimientos de mi propia personalidad, aquella misma que me había permitido solucionar mil asuntos en mi vida.

Y ahora también.

Aunque todo lo que me estaba sucediendo era de naturaleza distinta, debía afrontarlo con seriedad.

Confiar en mí mismo era la única puerta de salida a todo ese laberinto que yo mismo había creado.

La aventura de crear

Como empleado, o como emprendedor por cuenta propia, todos podemos seguir un modelo de vida profesional en el que la creatividad presida nuestras acciones.

Como empleado, las empresas valoran en particular a aquellos trabajadores que aportan cosas nuevas, que añaden valor al resultado de la compañía. Se puede tener una carrera intensa y próspera dentro de una empresa, crecer, enriquecer profesionalmente, si hacemos de la innovación nuestra forma de vida.

Algunas reflexiones que pueden ayudarte si trabajas en una empresa:

¿Qué has hecho tú por la empresa en la que trabajas? Más allá de cumplir con lo que te piden, ¿cuántas iniciativas propias has aportado? ¿Realmente has puesto todo tu potencial al proyecto de los que te han contratado?

Mucha gente está toda la vida esperando que la empresa haga continuamente cosas por ellos, pero escasamente se preguntan qué pueden hacer ellos por la empresa.

Las empresas las hacen los trabajadores, y en especial los trabajadores que

saben añadir valor a su trabajo, es decir, aquellas personas que incluso por cuenta ajena emprenden la aventura de crear.

Como emprendedor por cuenta propia, si siempre has tenido la ilusión por desarrollar tu propio proyecto, y eres asimismo una persona con confianza en tus acciones, es evidente que la aventura de crear llama a tu puerta. La gente emprende unas veces porque considera que es el camino correcto para el desarrollo profesional, y otras, porque es la única alternativa ante la situación económica o laboral.

Emprender, crear, impulsar ideas es siempre una ruta directa hacia la felicidad.

Margarita Álvarez dice: «No se trata de estar permanentemente felices, sino de gestionar las emociones, manejar bien la tristeza, el dolor o la frustración».

CUARTA PARTE

CUARTA PARTE

Capítulo 11

UN NUEVO INICIO

«Cuando la lucha de un hombre comienza dentro de sí, ese hombre vale algo».

ROBERT BROWNING

El local elegido estuvo a nuestra disposición en el transcurso de unas semanas. Pronto llegaron los permisos y las licencias pertinentes, así como los presupuestos para la realización de las obras. Parecía como si todos los elementos se estuviesen conjuntando de una forma armónica y, en un suspiro, el pistoletazo de salida había sonado.

No tuve la ocasión de ver en persona a mi socio en esos días que intermediaron, ni tampoco a Rosa, y la única con la que me reuní fue con Susana, para intercambiar opiniones sobre los diseños del primer local, y sobre todo su funcionalidad. Me aterrorizaba que el diseñador nos hiciese un boceto muy bonito de algo que no sirviese para comer plácidamente mientras tomas copas y ves buen fútbol.

En eso Susana me dio mil ideas y aportó un sinfín de consideraciones útiles sobre el asunto. Nos veíamos una o dos veces al día para perfeccionar el diseño, pero en ningún momento le quise preguntar su opinión sobre Rosa. En el fondo, iba a ser su jefa, y me interesaba conocer lo que pensaba de ella, pero, por alguna razón que yo llevaba escondida dentro, no quise meterla en ese conflicto.

De Daniel he de decir que se mostró como un socio perfecto. No cuestionó ni un solo presupuesto, y me otorgó credenciales absolutas para adjudicar las obras y los contratos a quien yo considerase. Todo un alarde de confianza en mi persona, y aunque eso se lo apunté en el lado positivo de nuestro balance personal, aún quedaban restos humeantes de la última reunión.

Cuando la compañía constructora elegida para la remodelación del local desembarcó, me acometió una inesperada subida de optimismo.

Ver todo aquello progresar, avanzar en la dirección que mis pensamientos habían marcado, supuso para mí una inyección de felicidad que renovó mi entusiasmo. Pasar los días entre albañiles y carpinteros me mantenía ocupado, tal vez fuera eso, pero lo cierto era que los pensamientos turbios de los días anteriores se fueron disipando como por ensalmo.

* * *

Tras aproximadamente un mes y medio de líos, el primer establecimiento de Table & Football se aproximaba a la idea original que yo había desarrollado en mi cabeza y en su mayor parte a los bocetos que el diseñador que contraté había elaborado.

Según los planes de obra, solo quedaban tres días para terminar.

Una mañana me vestí temprano y acudí al local, a sabiendas de que los trabajadores no llegarían al menos hasta una hora después. Me senté en dos cajas de madera y contemplé el resultado de mi hazaña.

No podía negar que al menos aquello lucía bien. De alguna forma, visto ahora desde el tiempo y la distancia, comprendí lo fértil que había sido mi etapa como consultor.

El local había tomado un aspecto interesante, clásico en algunos aspectos, pero acogedor. Las vitrinas que contendrían reclamos de jugadores —camisetas firmadas, balones con los que se habían jugado finales, etcétera— aparecían limpias y ordenadas, iluminadas por una luz tenue, cuyo objetivo sería hacer parecer que allí se atesoraban reliquias de ese planeta tan especial llamado fútbol.

La barra central, una de mis grandes imposiciones al diseñador, destacaba con majestuosidad, y cuando uno entraba al local, era lo primero que veía. Aún no tenía colocadas los cientos de botellas de licores y bebidas que estaba previsto acogiera, pero aun así, ya pronosticaba que entrar allí y no tomar un trago iba a ser difícil.

Quedaban por instalar las pantallas. En ese asunto aún estaban trabajando los empleados de una empresa especializada, que mantenían un enjambre de cables, dispositivos y ordenadores desplegados por todo el espacio.

En solo una hora llegarían y comenzarían a hacer las primeras pruebas sobre el sistema de audio. Música, imagen y mucho fútbol iban a estar continuamente resonando en aquellos altavoces carísimos. Tal vez me había pasado en el presupuesto destinado a informática, luz y sonido, pero es que ese tenía que ser el plato fuerte de Table & Football. Ningún otro lugar de la capital debía ser tan acogedor, tan bien diseñado, tan especial para ver un partido como el nuestro.

Me había empeñado en que el fútbol visto en nuestro local tenía que ser lo más parecido a estar en un estadio, y lo iba a conseguir, a cualquier precio.

* * *

Cuando llegaron los primeros técnicos, yo aún me encontraba sentado en las cajas de madera, con el culo entumecido, pero contento con aquel arrebato de felicidad que me había asaltado sin preaviso.

Comenzaron a probar el audio, y alguien dejó sonar una canción que me traía muchos recuerdos. Aquella melodía me hizo reflexionar en otra dirección.

—¿Le molesta el sonido tan fuerte? —me preguntó un chaval que no debía de tener más de veinte años.

—No, en absoluto. Pero dime una cosa… ¿de dónde has sacado esa música? Desde luego, no es la que a ti te gusta. Me apostaría cualquier cosa.

—Así es —respondió rápidamente—. Ayer estuvo aquí la señorita morena, y me dejó este *pendrive.* Dijo que es la música que le gustaría escuchar aquí.

Levantó la mano y me mostró un lápiz de memoria, presumiblemente cargado de canciones.

Aquella melodía me traía grandes recuerdos. Tal vez ella había acertado en mis gustos musicales. O sencillamente teníamos los mismos.

Me acordé de Elena. Mi mujer se empeñaba en darme la espalda, en ignorar esta nueva fase de mi vida. Y eso me dolía, sin duda, pero yo no podía parar ahora, no debía flaquear estando ya tan cerca la puesta en marcha del proyecto.

Soñaba con la posibilidad de que ella se convenciese de que este proyecto podía suponer un nuevo horizonte profesional para mí, pero sin poder acceder a ella, nada de eso era posible.

Me recreé en la canción y abordé otras tareas más fáciles de evaluar.

Quedaba ya tan poco. Solo debían traer las bebidas y las materias primas para elaborar la comida. También quedaban por instalar las pantallas de televisión, así como los recuerdos de los jugadores.

Y los futbolines. No me olvidaba de ellos. Eran el gran atractivo del modelo de negocio, y el origen de mi idea.

En total, tres o cuatro detalles para arrancar.

Y tan solo quedaban esos tres días.

Ya podía tocar el éxito con la punta de mis dedos…

¿DE VERDAD PUEDO SER MI PROPIO JEFE?

Tienes una magnífica idea sobre un nuevo producto o servicio y te gustaría emprender tu propio negocio. Además, nunca has estado realmente a gusto en las empresas en las que has trabajado. O tal vez no te has entendido con tus jefes. Por todo ello, estás convencido de que podrías alcanzar tus sueños emprendiendo un negocio nuevo.

Motivaciones hay muchas para iniciar un negocio, pero hay ciertos pasos que deberías seguir; el más importante: asumir de una forma coherente las ventajas y desventajas de ser empresario.

Desde luego, todo pasa por tener una fuerte motivación por emprender, y aun así, nada garantiza que el proyecto funcionará. Por eso es muy importante

investigar a fondo el entorno y aprender todo lo que se pueda acerca del negocio que se quiere llevar a cabo.

Mercado, clientes, productos o servicios, competencia, trámites, licencias… son tantos los parámetros que gestionar que, en ocasiones, una deficiente investigación puede dar al traste con nuestra aventura emprendedora.

Entre las causas más frecuentes de fracaso están:

- El emprendedor no tenía una verdadera idea de negocio.
- Falta de experiencia en un ramo concreto. A veces nos dejamos llevar porque a un amigo le está yendo bien.
- El asesoramiento no es el correcto.
- Defectos en las investigaciones de mercado realizadas.
- Apertura apresurada del negocio. Puede ser por la presión del franquiciador o del propietario del local…
- Mala planificación del dinero necesario para comenzar.
- Falta de presupuesto para acciones de publicidad y promoción.
- Errónea previsión de ventas y subestimación de gastos.

Pero por muchas causas de fracaso que pueda haber, son más las ventajas de emprender tu propio negocio. La solución para evitar que alguna de esas cosas ocurra es simple: elabora un plan de negocio, dedica mucho tiempo a ello y comienza tu aventura emprendedora solo cuando lo tengas completo.

Capítulo 12

ABISMO O PARAÍSO

«Si no te equivocas de vez en cuando,
es que no lo intentas lo suficiente».
WOODY ALLEN

El primer establecimiento de la nueva franquicia Table & Football casi estaba listo en la fecha convenida. Al fin una buena noticia. Sería difícil describir las emociones que me embargaban el día que los últimos obreros se marcharon. Y por si no fuera poco, ese mismo día pasó por allí el proyectista y me soltó los papeles necesarios para la apertura. Una premonición en toda regla.

Hice entonces varias llamadas.

La primera a mi socio. Daniel se alegró en extremo, me pareció sincero. La conversación, de alguna forma, trajo nuevos vientos a nuestra aventura empresarial.

—Estoy muy contento con tu desempeño —afirmó Daniel—. Has llevado tú solo la obra, te has encargado de todo, y lo has hecho en el plazo previsto. No puedo más que darte palabras de agradecimiento. Enhorabuena.

—Ahora solo quedan tres detalles para la inauguración. —Al pronunciar esas palabras se me encogió el estómago—. Tres días. Casi nada.

—Tranquilo, hombre, confía en el proyecto. Hay algo que quiero decirte, pero no te pongas nervioso cuando lo escuches.

Por supuesto que me puse aún más nervioso. No estaba dispuesto a escuchar más ideas descabelladas, esas del tipo: «Te voy a comunicar que he encontrado una gerente». Nunca más. Si era necesario romper el negocio, a esas alturas me encontraba completamente preparado para hacerlo.

—He contratado a Cristiano Ronaldo.

Transcurrieron unos segundos, tal vez minutos, antes de que yo pudiese decir algo coherente.

Él debió de percibir mi sorpresa, porque me dejó en silencio, y solo cuando lo creyó conveniente, retomó la palabra.

—Mis contactos con la Liga de Fútbol Profesional, la LFP, me han permitido moverme en esa dirección, y ha sido posible comprometer con el representante del jugador su presencia en el acto de apertura. ¿Qué te parece este fichaje?

Preferí callar cualquier cosa relativa a Rosa. No era momento de volver a hablar de fichajes.

Me dejó sin palabras. Era una garantía para situar el negocio en el mapa, para que todo el mundo comenzase a recomendar Table & Football. Con una referencia a ese jugador de élite cualquier local podría convertirse rápidamente en el lugar donde la gente quisiera estar. Pero este no era cualquiera sitio: se trataba de mi proyecto, aquello por lo que lo había abandonado todo.

—Dios, me has dejado impresionado —logré articular—. Con la presencia de un jugador como ese, vamos a provocar un impacto sensacional. Vendrá la prensa, las televisiones, acudirán muchos famosos. Enhorabuena por la gestión. Tú sí que has hecho un buen trabajo.

—En tres días abrimos —comunicó Daniel—. Perdona que no podamos retrasar más la apertura, fijar la fecha nosotros, pero es que era el único día disponible. El representante de Ronaldo puso esta condición, si queríamos contar con él.

—Vale, vale. —De nada valía oponerse a esa fecha, la presencia de esa estrella del fútbol justificaba cualquier cosa—. El local ya está listo. Bueno, faltan las pantallas, y aún no han llegado las bebidas, pero todo se resolverá.

—Perfecto. Confiamos en ti. Llama a Rosa para comunicarle la puesta en marcha, y acordáis los detalles necesarios para su incorporación.

Terminé la conversación con sensaciones contradictorias.

Por un lado, la noticia de contar con CR7 era positiva en extremo —media capital querría estar en la inauguración—, y los medios de comunicación hablarían al día siguiente de esa nueva franquicia capaz de atraer a los astros.

Pero, por otro lado, me venía a la cabeza la idea de que había llegado el momento de ponerme en contacto con Rosa y afrontar una situación que se me antojaba compleja.

Esa fue la segunda llamada.

—Rosa, soy Luis —le dije a través del teléfono móvil—. Arrancamos en tres días. No ha habido mucho tiempo para fijar la fecha de apertura, pues hemos contratado a Cristiano Ronaldo para la inauguración, y ese es el único día libre que tiene.

—Gran noticia —me dijo Rosa—. Daniel ya me lo ha avanzado, y me he alegrado mucho al saberlo. Por mi parte, lo tengo todo preparado para dirigir el negocio. Esa fecha es perfecta.

Le dije que al día siguiente quería tener una reunión a solas con ella. Aceptó la cita encantada.

La tercera llamada fue a Susana.

El hecho de que CR7 acudiese al acto de apertura la dejó sorprendida. No se esperaba nada parecido.

—Intuía que este era un gran proyecto, y no me equivoqué —dijo

Susana—. Vamos a triunfar, y nada ni nadie va a conseguir que fracase.

—Gracias.

—Lo digo en serio. Tuviste una idea sensacional, y el tiempo te dará la razón. Una buena idea no la para ni el diablo.

—Bonita comparación —le dije.

—¿Por qué lo dices?

No tenía ninguna intención de iniciar una guerra inútil. Era absurdo tratar de buscar apoyos, porque una alianza con Susana, frente al bando liderado por Rosa, habría sido un mal comienzo para Table & Football.

Y aunque el cuerpo me pedía otra cosa —yo no era así—, ni de lejos hubiese entablado una lucha por el control del negocio. Y eso que algo en mi interior me decía que me equivocaba de plano.

—Nada. Has mencionado al diablo, y me ha hecho gracia.

—Pero…

—Lo decía porque este es un proyecto celestial, plagado de estrellas del fútbol —mentí—. Lejos del infierno, está el cielo de Table & Football.

Susana tenía una forma muy elegante de reír y, en general, reía mucho. Con su risa transmitía seguridad y, por alguna razón, también tranquilidad. Me costaba explicarlo, pero de su conversación emanaba un torrente de sosiego, como si ella siempre tuviese las palabras correctas para explicar las cosas, incluso las más complicadas. Esa mezcla de atributos fue lo que me hizo decantarme por contar con ella en el equipo, y si nada se torcía, tenía claro que me acompañaría en el desarrollo de la franquicia.

La cuarta y última llamada la hice al teléfono de mi mujer. Soñaba con la idea de que estuviese presente el día de la inauguración.

En realidad, yo había perdido la noción del tiempo, desconocía el número de días que llevaba sin hablar con ella, y a cada tono de llamada que daba, más se me encogía el alma.

Se cortó la llamada. O dicho de una forma más directa, Elena se negó a contestar mi llamada. Al tomar la decisión de dejar el trabajo y comenzar un nuevo proyecto, había hecho añicos al mismo tiempo y de forma irreversible mi casa.

Cuanto antes asumiera esa idea, antes dejaría de estar sumido en ese estado de espera que me embargaba. Sospechaba que iba a tener éxito en mi proyecto de nueva vida profesional, pero a costa de mi matrimonio.

¿Había merecido la pena?

La relatividad del éxito. ¿Cómo saber si has tenido éxito en tu carrera profesional?

Todo directivo debe reflexionar sobre cómo medir su propio éxito. Para cada persona existe una combinación de factores que le lleva a pensar si carrera profesional es la apropiada, que todo fluye como desea.

Aunque todos evolucionamos con el tiempo, hay ciertas cosas que perduran y que conforman ese conjunto de factores básicos irrenunciables.

En la receta para conseguir el equilibrio en tu vida profesional deberían estar al menos estos ingredientes:

FELICIDAD: sensación de bienestar cuando recuerdas las cosas que haces en tu trabajo.

LOGRO: sensación de haber superado los retos.

LEGADO: valores aportados a tu trabajo en el transcurso del tiempo.

IMPACTO: forma en que se proyecta tu éxito ante tu familia, amigos y la sociedad en general.

Capítulo 13

EL GOLPE

«Se debe hacer todo tan sencillo como sea posible, pero no más sencillo».

ALBERT EINSTEIN

El día antes de la inauguración acudí al local presa del nerviosismo. Me sentía inquieto, y eran muchas las razones. Ese jueves amaneció nublado. Mirase donde mirase, solo veía un cielo plomizo que presagiaba lluvia. Quedaba todo ese día por concluir, e incluso el siguiente casi entero, porque la apertura estaba fijada a las diez de la noche. Bajo ese punto de vista había tiempo suficiente para rematar los detalles que aún faltaban para que el primer Table & Football estuviese impecable.

Habíamos convocado a todo un elenco de personalidades. Daniel y yo intercambiamos días antes una lista de invitados. Ambos teníamos cierto miedo de que el local se colapsase con tanta gente dentro. Pero, bien mirado, en ese viernes noche muchos tendrían otras cosas que hacer. No todo el mundo asistiría, eso estaba claro. Con suerte, doscientas personas sería un número fantástico para dar a conocer nuestro modelo, ese nuevo concepto de los negocios franquiciados.

Mi estado de nervios era producido por una mezcla amplia de cosas: desde los detalles que aún quedaban por concluir, hasta el encuentro con Rosa, al que me dirigía.

Había elegido para esa reunión el local, dado que ya era hora de que ella tomase contacto directo con el negocio. Había estado toda la noche dándole vueltas a su papel, a su relación con mi socio, a su extraña aparición en escena. Y me preguntaba cómo diantres había llegado realmente a aparecer ella en todo este asunto. ¿Había sido la propia Rosa la que había propiciado entrar en juego? ¿Se trataba de una jugada de Daniel que en el fondo no se fiaba de mí?

Llegué cinco minutos antes de la hora que habíamos fijado, las nueve de la mañana, y me entretuve de nuevo en revisar cada uno de los elementos que el día anterior había chequeado. Tarea inútil, pero al menos me entretenía.

Rosa apareció media hora tarde.

Cuando dejó su bolso sobre la barra, le pregunté qué le había ocurrido.

—Nada —respondió—. Nos habíamos citado a las nueve y media. Soy puntual.

El descaro de aquella persona podía conmigo. Si algo en la vida hago bien es ser puntual.

—Bueno, no pasa nada —mentí para afrontar una conversación que se presentaba intensa—. ¿Animada para comenzar?

—Claro que sí. Todo esto es atractivo. Un éxito seguro. A mí no me cabe ninguna duda. Ya me conoces.

—De eso precisamente quería hablar contigo —le dije, adoptando un tono serio—. Daniel, tú y yo tuvimos una bonita amistad en la universidad. Pero aquellos eran tiempos distintos. Ahora no estamos estudiando. Esto es un proyecto real, no unas prácticas de clase. ¿Me sigues?

—No muy bien. ¿Adónde quieres llegar?

—Voy a ser sincero contigo —dije, en un alarde claro por poner las cartas boca arriba—. Me gustaría que aceptes que el proyecto es una idea mía, que hay dos socios en esta aventura, y que tú vienes como empleada.

—No sé muy bien por qué dices todo eso.

—El negocio funcionará mejor si hay gente que piensa y otra que actúa. A mí me ha tocado pensar, y tú has aceptado trabajar aquí, en mi proyecto.

—Aunque no lo creas, yo también he aportado cosas —dijo ella, mirándome de forma desafiante.

La mirada de aquella mujer me pareció implacable.

—Hayas hecho lo que hayas hecho, bien está. Pero aquí el emprendedor soy yo —le solté, sorprendido por la cólera de mi voz—. Este es un asunto donde estoy jugándome mucho. He dejado atrás muchas de las cosas que había creado con el tiempo, mi trabajo de consultor, mi prestigio en ese sector.

—Nadie lo niega. Pero eso no te autoriza a soltarme eso que me has dicho.

—Yo he tenido otras oportunidades —le dije, en un rapto de altanería—, pero decidí poner en marcha mi propio proyecto. He sido bastante valiente. Incluso llegaron a proponerme un asunto grande antes de dejar la consultora. Un proyecto llamado Crystal Solutions, en el que yo sería el director general de ese nuevo negocio.

—Y no te aceptaron en ese cargo —dijo Rosa con seguridad, toda una afirmación.

Yo callé unos instantes.

¿Cómo sabía ella eso? ¿De dónde había sacado la información?

—Fue Daniel quien rechazó la propuesta —remató Rosa.

—¿Qué estás diciendo? Eso no es cierto.

El mundo se hundía a mis pies.

Si era verdad lo que decía aquella mujer, el derrumbe de los cimientos de mi amistad con Daniel habría comenzado de una forma

irreversible. A tan solo un día de la puesta en marcha de un negocio junto a él, era cruel enterarme de algo semejante. Me negaba a creer que mi socio me hubiese rechazado de una forma tan deleznable.

Yo fui incapaz de seguir con aquella conversación. Le dije que la cita había terminado.

Se despidió con una puya más, a todas luces un nuevo golpe contra mí. A esa mujer siempre le gustaba lanzar el último ataque.

—Oye, Luis, por cierto… ¿Qué tal tu mujer, por dónde anda?

Una vez se hubo marchado pasé mis peores momentos encerrado en el local, rodeado de mesas y sillas vacías.

Pensaba que ese sería el último instante ingrato que me quedaba por pasar allí antes de arrancar con el negocio. Luego ya podría hablar con Daniel y ver cómo podíamos romper la sociedad, separarnos para siempre.

Solo quedaba rematar las tres o cuatro cosas pendientes.

Pero una vez más, me equivoqué.

Jamás hubiese concebido lo que quedaba por suceder. Las circunstancias eran tan adversas, tan ajenas a todo lo que había podido adivinar, que no me atrevía tan siquiera a imaginar las sorpresas que me esperaban.

* * *

Decidí no llamar a Daniel, no tenía sentido hablar de eso por teléfono. Si era él quien me había rechazado para el proyecto Crystal Solutions, debería verle la cara mientras me explicaba las razones. Por otra parte, no entendía qué papel tenía él en mi antigua consultora, ni en ese nuevo negocio.

Creía recordar que mi antiguo jefe me había explicado que el accionista principal de la consultora era quien habría decidido poner en marcha ese nuevo asunto que me ofrecía.

¿Significaba eso que Daniel estaba detrás de la empresa en la que yo trabajaba? Y si eso era así… ¿por qué me había rechazado para dirigir Crystal Solutions?

Tras nuestro encuentro en el tren, después de las conversaciones que mantuvimos, llenas de sinceridad, me parecía imposible que Daniel me apartase de todo aquello. Yo era la persona apropiada para un nuevo negocio como aquel, y él lo sabía.

Todo el mundo lo sabía.

* * *

Salí a tomar un poco de aire. El cielo seguía gris, del color del cemento. Ni se distinguían las nubes en ese ambiente plomizo. Luego entré de nuevo en el local.

Quise pensar un poco, pero bien visto, no valía de nada. Una vez que había llegado hasta allí, de nada servía descubrir los entresijos de una trama que me había aplastado, un turbio asunto que presumía se había fraguado a mis espaldas.

Solo me interesaba seguir adelante, ver adónde me llevaban los acontecimientos y abandonar las imágenes que desfilaban por mi mente, todas negativas.

Era evidente que debía enfrentarme a las verdades más siniestras, pero no era el momento. En ese escenario hostil, luchando contra todo y contra todos, mi única salida era triunfar en el negocio que yo mismo había pergeñado, ese que salió de mi mesa de diseño. Demostrando que funcionaba conseguiría un doble propósito: me convencería a mí mismo de que era un buen emprendedor, y de camino, le mostraría a toda esa panda de insensatos que la gente buena no va por ahí tejiendo oscuras relaciones ni extrañas alianzas.

Por supuesto, debía ser un observador perspicaz capaz de distinguir las sutiles sombras que se movían a mi alrededor, todas ellas fuera de la moralidad más evidente. Yo no era un defensor de la justicia a ultranza, pero cuando se estaba jugando sucio conmigo, debía desplegar todas las armas a mi alcance en defensa propia.

En ese mar de emociones, con el arranque del negocio a la vuelta de la esquina, reconduje mis pesares, mis congojas, y a pesar de la cólera que me invadía, mi instinto me indicaba que debía seguir adelante.

En ese vacío, surgió algo parecido a la esperanza.

Cumpliría con mis objetivos, lo que siempre había hecho en mi vida, y llevaría el proyecto hasta el final.

Sin derrochar optimismo, me puse a trabajar. Me costó bastante reorganizar mis ideas. La reunión con Rosa me había dejado como una marioneta a la que han cortado las cuerdas. En esos momentos pensaba que el mundo no era un lugar tan racional y ordenado como yo imaginaba.

Había estado equivocado desde el principio, y lo peor de todo era que me habían estado llevando hacia un pozo sin fondo sin que yo lo supiera, con los ojos tapados.

Demostrarle al mundo que Luis, a pesar de otros, era alguien capaz de imaginar un mundo mejor, de diseñar proyectos innovadores y llevarlos a cabo, era la mejor forma de salir mínimamente indemne de aquel entuerto.

* * *

Agarré el teléfono y me puse a hacer llamadas. Eran ya las doce del mediodía y aún no había llegado nadie por allí. Faltaban muchas cosas, desde luego, y me puse de una forma ordenada a identificarlas.

El proveedor de bebidas se había comprometido a llenar aquello de botellas el día anterior, y cuando miraba de reojo la lustrosa isla que habíamos construido para albergar decenas de licores, al no ver ni una sola marca allí colocada, me ahondaba la decepción que llevaba dentro.

A la cuarta o quinta llamada logré conectar con el hombre y le hice valer su compromiso. Me aseguró que estarían allí por la tarde, y que no tenía que preocuparme. Al parecer, el tipo se había pertrechado de todos los productos necesarios para que aquello funcionase, desde los más delicados rones hasta las afamadas ginebras de las que todo el mundo hablaba. El whisky, el vodka y un sinfín de licores variados lucirían en mi vidriera ese mismo día. Aquello me calmó, y fui a por el siguiente problema.

La comida había sigo encargada a otro proveedor de la ciudad, un gigante del sector con fama de cumplidor. Era imposible que aquella empresa fallase, entre otras razones, porque le suministraba a la mayoría de las franquicias, y no iba a ser que quedase mal con la incipiente pero prometedora Table & Football. Conseguí hablar con ellos no sin dificultades, pero me convencieron en cuestión de segundos. Las garantías de que todos los alimentos estarían allí ese mismo día eran absolutas. Tampoco debía preocuparme. El tipo al otro lado del teléfono llegó a decirme que yo parecía muy nuevo en esto, y que era absolutamente normal que estas cosas ocurriesen. Por lo visto, el día antes de la inauguración de cualquier establecimiento, o incluso en la misma jornada, es cuando se sirven los productos.

Pero faltaban otros elementos indispensables.

Hablar con el instalador de las pantallas no fue tan fácil. Me vi obligado a repetir el intento muchas veces: unas se quedaba el aparato bloqueado, y otras me daba la sensación de que me cortaban la llamada. Aquello me puso de nuevo nervioso, pero no cejé en mi empeño, y al cabo de una media hora me respondieron. El señor responsable del reparto e instalación de las pantallas estaba en la calle, haciendo trabajos, y en su hoja de ruta estaba mi local, así que no tenía por qué estar intranquilo. En el transcurso del día quedarían las diez pantallas conectadas, probadas y en marcha para ver los mejores goles del mundo.

El peor de los resultados lo obtuve con los futbolines.

Como se trataba de aparatos de importación, sofisticados equipos de fabricación alemana, venían desde lejos. El proveedor me dijo que estaban haciendo todo lo que podían para que el camión que los traía estuviese en la puerta de mi local lo antes posible. Le constaba que estaba en ruta, el tráiler había sido cargado en la fábrica el día anterior y llevaba más de veinte horas en la carretera.

Ante todo aquello, no cabía más que esperar.

En mi mano no había ninguna posibilidad de hacer algo adicional.

Decidí entonces ir a comer algo y tranquilizarme.

Eran muchas las cosas a las que le debía dar unas vueltas.

* * *

Me senté en un tranquilo restaurante tradicional: nada de franquicias. Estaba harto de tanta parafernalia, de tanta teoría absurda, de tanto empeño por hacer que la gente lo pase bien de una forma prefabricada.

Tal vez mi mente se había colapsado a esas alturas del día, y decidí separarme un poco de la realidad, dejarme llevar por la comida.

Mientras llegaba, cogí un periódico deportivo de la mesa de al lado, y me puse a ojearlo.

Al leer la página tres casi me atraganté con una noticia que a toda plana desarrollaba el diario: «Cristiano Ronaldo se va a Japón a patrocinar una marca de zapatillas».

Según aquella información CR7 había partido ese mismo día, y dada la duración del viaje, más de catorce horas, iba a estar de viaje hasta la semana siguiente.

Era evidente que eso también iba a fallar: el *crack* del fútbol mundial no iba a poder estar en la inauguración del primer Table & Football.

Me dispuse a llamar a Daniel, pero lo pensé mejor.

En eso también me había mentido.

* * *

Tras la comida me llamó Susana. Debió percibir el miedo en mi voz, porque me dijo que tomaría un taxi y que estaría junto a mí en unos veinte minutos.

Apareció vestida con unos vaqueros y camiseta de algodón, dispuesta a arreglar cualquiera de los estropicios allí creados.

Se sentó frente a mí y se ofreció a solucionar lo que fuese. Ella podía encargarse de cualquier cosa mientras yo me dedicaba a otra.

Le contesté que le agradecía su gesto, pero poco se podía hacer.

Al día siguiente por la mañana tenía que llegar el personal de servicio, los camareros, los cocineros, la limpiadora, un escuadrón de gente. Le comenté que tal vez sería bueno cancelarlo todo, parar esa locura en la que nos habíamos embarcado.

Me agradeció lo mucho que estaba haciendo por ella. Le respondí que era al revés, que era yo quien debía estar contento por su apoyo, pues era una garantía contar en el proyecto con una profesional de su trayectoria. Asintió, pero con una naturalidad que le otorgaba aún

mayor valor. Aquella chica era bonita, pero por encima de eso sobrevolaba su inteligencia.

Fue entonces cuando le conté con pelos y señales todo lo que me había ocurrido en los últimos dos días.

No sé si cometí un error, pero decidí hacerla partícipe de mi impresión sobre el papel de Rosa, narrarle con detalle los hechos. De una forma tal vez demasiado transparente, le expuse con detalles cómo reapareció en mi vida, y el poco o ningún peso que tuvo mi opinión en cuanto a su contratación.

—Es una locura lo que está pasando —dije.

—Lo que es una locura es que te surjan dudas a las veinticuatro horas de poner en marcha el proyecto.

Oírla hablar así fue una experiencia gratificante. Por primera vez, estaba compartiendo mis inquietudes de una forma abierta con alguien. Aquello fue un bálsamo para mí, un paréntesis en la ofuscación permanente en la que estaba inmerso. Tal vez fuera esa la razón por la que me lancé a pedir consejos.

—¿Tú qué harías?

—Hablar con Daniel y hablar con Rosa, sin duda hablar. Por lo que me has contado, no tienes suficiente información como para concluir que Rosa vaya a jugar en tu contra. Es cierto que tal vez ella debiera haber esperado tus instrucciones, haberse pegado a ti, a quien ha creado el proyecto. Pero las cosas son así, quizá tenga una confianza y cercanía especial con Daniel, y eso la ha hecho seguir ese camino. ¿No te parece?

—No sé —respondí dubitativo—. Han pasado muchos días, y Daniel ni me ha llamado. Me parece extraño.

—Hummm… Bueno, dado el momento en el que estamos, vamos a sacar esto adelante y luego todo se arreglará, ya verás…

Pero yo no podía reflexionar sobre Daniel, ni sobre Rosa, solo con intentarlo me daba cuenta de que no podía pensar en ellos sin sucumbir a un ataque de nervios.

* * *

Pasamos allí unas horas charlando, y no llegaba nadie. A esas alturas de la tarde yo lo daba todo por perdido.

No habría copas, no habría comida, no habría fútbol, no habría astros firmando autógrafos. Sencillamente, no habría inauguración.

A eso de las cinco de la tarde mi optimismo se había esfumado de la misma manera que todos mis ahorros, y lo que era peor, que todas mis energías.

Susana permanecía allí a mi lado tratando de animarme, pero nada lo conseguía.

Aparecieron entonces un par de tipos trajeados.

Al principio pensé que era alguno de los proveedores, gente para comprobar que habían sido entregados los productos encargados, pero me equivoqué. Definitivamente, aquel no era mi día.

Se trataba de un secretario judicial, acompañado de un procurador.

El hombre de la carpeta negra fue directo al grano, no se anduvo con rodeos, tal vez porque esa era su misión, algo que hacía con frecuencia.

—Vengo a cerrar el local —dijo con voz imperativa.

—Mire usted —le dije—, este local está alquilado de forma correcta, tengo un contrato en vigor, y no es legal lo que me dice.

—¿Es usted el propietario?

—No —le respondí—, ya le he dicho que tengo un contrato de arrendamiento. Aquí lo tiene.

Le extendí una copia, pero el tipo no hizo ningún ademán por comprobar mis papeles.

—Eso no me vale de nada —dijo sin mirarme a la cara.

No paraba de mirar a todos los rincones de la sala.

—Debería usted llamar a un abogado.

—No entiendo nada —dije, sorprendiéndome de la amargura con que había pronunciado esas palabras.

—El propietario de este local tiene deudas, muchas deudas, y no las ha pagado. En consecuencia, un juez ha dictaminado que hay que cerrar el local y desalojarlo. Tendremos que llevarnos todo esto, las mesas y las sillas.

—¿Pero qué está diciendo? Todo esto es mío.

—Este es un local embargado.

No salían las palabras de mi boca.

Susana me cogió la mano. Quería transmitirme fuerzas.

Pero nada conseguiría despertarme de aquella pesadilla.

—Aquí tiene usted la resolución del juzgado.

Me extendió un papel que yo cogí.

—¿Hay algo que se pueda hacer para detener este desvarío? —le pregunté.

—Claro que sí. Pagar. Si en menos de veinticuatro horas se abonan las deudas, el local puede abrirse.

Los tipos se marcharon, y yo me quedé a solas con Susana.

Nos miramos un par de veces, y ambos comprendimos que aquello era el final.

Por si fuera poco, ya había caído el sol y ni un solo proveedor había cumplido su palabra.

TRABAJO EN EQUIPO: ALGUNOS

COMPONENTES PARA LA FELICIDAD

Uno de los asuntos más complicados en cualquier organización, en cualquier equipo, es la dinámica que se produce entre las personas. Cuando un equipo no funciona debido a la interrelación entre personas, siempre se tiende a culpar al líder del equipo.

Margarita Álvarez dice: «La gente no se va de las empresas, se va de los jefes».

La falta de sintonía entre las personas puede dar al traste con cualquier organización. Pero… ¿qué papel puedes tener tú mismo en esa situación?

Algunos principios que suelen intervenir son los siguientes:

- El reconocimiento. Es algo necesario para que los trabajadores sientan apoyo y alcancen el bienestar laboral. Los trabajadores deben percibir que su desempeño contribuye al éxito de la empresa, y no solo deben percibirlo. Los jefes y la propia organización han de ser capaces de reconocerlo y difundirlo. Si una plantilla de trabajadores es feliz desempeñando su ocupación, cada día de trabajo proporciona beneficios a la empresa. De hecho, no hay mayor desperdicio de recursos en las empresas que unos trabajadores desmotivados.
- El talento. Premiar a los que alcanzan logros es otro asunto esencial. El problema estriba en establecer un sistema justo y equitativo, algo de extrema dificultad. Facilitar la autonomía profesional es un factor clave que debe desarrollar la empresa para fomentar la felicidad de sus trabajadores. Con el tiempo, el desarrollo personal gracias al talento de cada persona es el mejor elemento para la satisfacción en el puesto de trabajo.
- El clima de un equipo es similar al clima de la organización, tiene las mismas connotaciones, aunque es más manejable, especialmente en empresas de tamaño medio.
- Si no te encuentras bien en un equipo, tienes que perder el miedo al cambio. Puedes plantearte trasladarte a otro departamento o a otra empresa. Siempre supone un salto difícil, pero en realidad ofrece oportunidades que estimulan y nos permiten avanzar.

¡Quítate de encima los miedos!
¡Es un camino seguro a la felicidad!

Capítulo 14

JUGANDO LA FINAL

«Nada está perdido si se tiene el valor
de proclamar que todo está perdido,
y que hay que empezar de nuevo».
JULIO CORTÁZAR

En aquel asfixiante momento de incertidumbre decidí abandonar el proyecto. Todo tiene un límite, y lo que acababa de suceder había traspasado con creces el borde de la tolerancia humana. A partir de ahí, era evidente que cualquier cosa que hiciese, cualquier decisión que tomase, estaba abocada al fracaso.

Podía llamarlo como quisiera, pero el asunto estaba más que claro.

El proyecto Table & Football estaba acabado, terminado, agotado, finiquitado, abortado, finalizado, fenecido, liquidado, cancelado, cerrado, extinguido, clausurado, suprimido, eliminado… Aunque la palabra que tal vez mejor lo definía era bien simple: muerto.

No tenía ningunas ganas de que Susana me viera flaquear —estaba hundido—, así que le dije que tenía un terrible dolor de cabeza y que me iba a casa. Fue una excusa infecta, una mentira dolorosa, porque no tuve el coraje de contarle la verdad, pero en aquellos momentos yo estaba luchando contra la desesperación y cualquier cosa valía.

Necesitaba con urgencia desconectar mi sistema nervioso, tomar un respiro tras un día tan aciago.

Al cerrar el local y despedirme de ella había tanta gravedad y profundidad en mis pensamientos que evité dirigirle la mirada.

Le dejé las llaves del local y le pedí que viniese temprano al día siguiente para despedir al personal. Tampoco tenía ningún ánimo para esa labor ingrata.

Luego me limité a levantar la mano a modo de saludo. Le di la espalda y me largué.

Cuando llegué a casa lo primero que hice fue buscar el botiquín. Hurgué en las medicinas de mi mujer en busca de algún relajante. Jamás había tomado algo parecido, pero si esas medicinas existían, para algo sería. Y aquella ocasión lo merecía.

No tiene sentido seguir describiendo aquí mi estado de ánimo. Una apisonadora había pasado por encima de mí y me había aplanado el alma, así de simple.

Me di una ducha, me tendí frente al televisor y esperé a que todo

terminase, con la consabida idea de que el tiempo lo cura todo.

El único plan que fui capaz de elaborar fue bien simple: al día siguiente buscaría un abogado para que redactase una carta a Daniel solicitando la liquidación de la sociedad Table & Football. Pediría consejo legal para hacerlo de la mejor manera posible y luego me dedicaría a buscar otro trabajo. No me asustaba comenzar desde abajo, iniciar otra vez un nuevo periplo por las empresas del sector requiriendo algún puesto en el que pudiese desarrollar mis conocimientos.

Lo que necesitaba era otro proyecto donde sumergirme, otro mar en el que ahogarme.

Y aunque me lo había pasado bien elaborando y desarrollando mi propio proyecto, en esos momentos tenía claro que preferiría por encima de todas las cosas dedicarme a cualquier asunto por cuenta ajena antes que volver a comenzar con ideas propias.

Y aunque me resultaba insoportablemente aburrido ocuparme en la labor de consultor, analizar una tras otra empresas ajenas, la imagen de mi aventura naufragada suponía para mí un bártulo difícil de llevar por la carga de la pena.

Debía reconocer que había disfrutado pergeñando ideas, espiando a la competencia y elaborando mis propias teorías. Todos esos días habían sido duros, pero realmente satisfactorios. Incluso a través de los amargos momentos que estaba atravesando podía darme cuenta de eso.

Me dolía tener que comenzar a buscar un apartamento, vivir solo, iniciar una nueva etapa sin la familia. La apuesta había sido alta, muy alta, y la había perdido. Ahora debía comenzar a pagar mis deudas, y no solo las de dinero, sino también las otras, las más difíciles de soportar.

En aquellos momentos de tribulación, comprendí el verdadero alcance de mi derrota.

* * *

Amaneció despejado el día en que mi proyecto podría haber nacido pero nunca lo hizo. Y podría haber llegado a buen fin si hubiese elegido a los socios adecuados o si no me hubiese dejado embaucar o si hubiese puesto las cosas claras desde el principio o incluso si hubiese confiado menos en las personas.

Pero había hecho todo eso mal y me merecía el castigo.

Apenas desayuné y pasé casi toda la mañana en casa, de un lado para otro sin encontrar placer en nada de lo que hacía. De pronto encendía la tele, me aburría, luego me ponía a limpiar papeles o a ver páginas de periódicos por internet. Al cabo de varias horas decidí tomar un baño relajante. Sumergido en agua reflexioné sobre mi

situación y traté de practicar autoterapia, tenía que olvidar esos negros pensamientos, pero claro, cuando un toro bravo te ataca y te pasa por encima, te olvidas de todo, menos del toro.

O dicho de otra manera, el dolor era demasiado intenso como para poder reflexionar sobre un asunto tan complejo.

A mediodía logré armarme de valor y salí a la calle a dar un paseo y anduve un buen rato hasta la casa de un abogado amigo. Allí tomamos una cerveza. Le narré con pelos y señales todo lo que me había ocurrido. Él entendió lo que le explicaba, y me dio la razón en el hecho de que habían jugado conmigo. Trató de convencerme de que estas cosas pasan en el mundo de los negocios, como si fuera algo habitual. Me propuso varias fórmulas para resolver el asunto de la mejor manera, e incluso llegó a proponer iniciar acciones más contundentes, pero yo rechacé cualquier iniciativa que pudiera dañar a nadie.

Redactamos una carta sencilla para Daniel donde le exponía mi deseo de disolver la empresa, y en caso de que aún quedase algún activo, repartirlo a partes iguales. Era mi voluntad que todo acabase de la forma más amigable posible.

Doblé la carta en dos, la introduje en el bolsillo de mi pantalón y me despedí de mi amigo.

Ya era media tarde cuando continuaba caminando sin rumbo. Me senté en un parque cercano a mi domicilio y contemplé una fuente con pajaritos bebiendo alegremente. Allí tranquilo repasé las acciones que desde comienzos de la semana siguiente pondría en marcha, empresas a las que llamaría pidiendo cualquier tipo de trabajo, incluso rebajando mi caché profesional. También jugué con la idea de tomarme unos meses sabáticos, pero la verdad es que estaba sin cuartos.

A eso de las ocho de la tarde decidí que ya estaba bien de vagabundear, tenía que ser capaz de rehacerme del golpe sin que me quedaran cicatrices duraderas, así que me dirigí a casa y allí encontré una gran sorpresa.

Por extraño que parezca, Susana estaba esperándome.

* * *

Al principio pensé que venía a consolarme. Con toda seguridad, ella habría adivinado que me encontraba maltrecho después de las nefastas experiencias de los últimos días.

Al verme levantó las manos y se mostró inquieta. Parecía fuera de sí, acelerada.

—¿Dónde has estado todo el día? —me preguntó.

—Paseando, poniendo en orden las ideas, yo qué sé…

—Tienes que venir conmigo. Es muy urgente.

—¿Qué ha pasado? ¿Me han demandado por plagio? —bromeé—. Ignoro qué otra desgracia me acecha.

—Tú sígueme.

Me cogió de la mano y me metió en su coche.

Apenas quiso decirme nada durante el camino, solo me rogaba que confiara y que me tranquilizara.

No me costó comprobar que había tomado el rumbo del local. Le pregunté si le había supuesto un mal trago despedir a la gente, pues eran profesionales muy buenos los que habíamos contratado.

Me contestó que esperase, y me preparase para una sorpresa.

«Una nueva sorpresa», pensé.

Desde luego, en esos momentos se me pasó por la cabeza todo un repertorio de nuevas sorpresas, y la más gorda de todas, era que el local se había quemado. Algo o alguien le había prendido fuego y aquello era pasto de las llamas. Al fin una buena noticia, pues lo mismo podría arrancar unos euros al seguro. ¡Qué iluso! Como si las compañías de seguros tuviesen la misma agilidad para pagar los siniestros que para ofrecer las pólizas.

* * *

Susana me condujo a Table & Football, mi tumba empresarial.

Aparcó muy cerca, y me urgió a salir rápido del coche para dirigirnos al local.

—¿Me puedes decir qué ocurre?

Había empezado a preocuparme de una forma severa. ¿Qué estaba haciendo aquella mujer? ¿Se había vuelto loca? ¿Aún no había acabado el sufrimiento en todo aquel embrollo? ¿No era suficiente lo que me había ocurrido en los últimos días?

—Entra y míralo tú mismo.

Empujé la puerta y, efectivamente, aquello aún no había terminado.

Pero de una forma que yo jamás hubiese imaginado.

* * *

La primera imagen quedará grabada para siempre en mi subconsciente: el local lucía exactamente como yo lo había diseñado, o mejor dicho, como yo lo había soñado.

El aspecto de la isla de las bebidas era cautivador: era difícil apartar la vista de tantas botellas tan sutilmente iluminadas, rellenas de líquido blanco, ambarino, de decenas de colores. El resultado era un ambiente embriagador y sugerente.

No parecía faltar nada. Cualquier marca que pudiese buscar allí estaba: whisky, vodka, ron, ginebra… Por lo visto, el proveedor había

respondido y cumplido con su palabra. Antes de las diez de la noche de ese viernes la barra estaba servida al cien por cien.

La siguiente sorpresa fue ver toda una decena de pantallas gigantes de televisión encendidas al mismo tiempo, y mostrando todas ellas imágenes de partidos de fútbol. El efecto que proyectaban era increíble, un relámpago de luz y sonido capaz de acongojar a cualquiera. Me pareció que en aquellos momentos se estaban emitiendo retazos de las mejores jugadas del último mundial de fútbol.

En conjunto, esos dos factores, la isla de bebidas y las pantallas, habían conseguido transformar de un plumazo el ambiente de ese Table & Football.

Creo que no fue hasta el instante siguiente cuando se me saltaron las lágrimas. Aún no me había percatado de las vitrinas, pero les presté atención, y entonces fue justo ese momento el que supuso el culmen de mi felicidad.

¡Estaban repletas de camisetas, balones y guantes de portero!

¡Y todos firmados por jugadores conocidos!

Era indescriptible lo bonito que había quedado todo, la forma en que esas estanterías acristaladas vestían las paredes y el toque tan sofisticado y acogedor que le daban al establecimiento.

Por supuesto, en todos esos instantes no fui capaz de articular palabra alguna.

Los camareros me miraban extrañados, pero no hicieron ningún comentario. Parecían tan atareados que apenas se paraban para contemplar a un loco ensimismado.

Luego me dirigí a Susana, que se reía de mí.

—Hombre de poca fe —me dijo.

Yo levanté las manos, queriendo preguntar de dónde había salido todo aquello.

—Es una larga historia, pero no estoy autorizada a contártela —afirmó Susana—. Tu socio Daniel llegará en una hora.

—¿Todo esto significa que vamos a inaugurar hoy?

—¿Aún lo dudas?

Tuve que sentarme.

Agaché la cabeza y la puse entre mis manos.

En realidad, no quería que ella me viese llorar, pero fue muy discreta y se marchó a la cocina sola.

Cuando regresó, lo único que fui capaz de articular fue una ridícula frase.

—Los futbolines no han llegado.

—Te equivocas —aseguró Susana—. Estarán aquí en media hora. Por eso tenía tanta prisa en que llegaras pronto. No ha estado bien que te perdieras la entrega de las botellas y del resto de cosas. Pero los

futbolines… son el origen de tu proyecto.

Levanté la mano y le pedí a uno de los camareros que pululaban de aquí para allá que me trajese una copa.

—La necesito con urgencia —me excusé.

Sorbito a sorbito, me negué a investigar hipótesis más sombrías. Sencillamente me la habían jugado, sí, pero de una forma amigable y cariñosa. En esos momentos desconocía por completo las razones por la cuales pasé del infierno al cielo en menos de una hora, pero aún quedaban muchas cosas por aclarar.

Los futbolines llegaron en el plazo que ella me había anunciado. Unos tíos fortachones indicaron que iban a proceder a descargarlos e instalarlos en cuestión de minutos, y así fue.

Los dejaron en el espacio previsto, les quitaron los plásticos que los cubrían, los enchufaron y los pusieron a funcionar. En ese día de suerte, todos ellos arrancaron a la primera y quedaron listos para su uso.

Susana firmó los papeles de entrega y me propuso echar una partida.

La primera.

* * *

A eso de las diez menos cuarto comenzaron a aparecer los primeros invitados, y algún que otro periodista, cámara de fotos en mano.

Susana les iba indicando que pasaran a la barra, o que tomaran asiento en cualquier mesa, pero era imposible sentar a la gente. Aquello era como un museo, o como una sala de cine, o como todo eso junto.

Me pareció que la sorpresa por la decoración era mayúscula, nadie había podido imaginar que Table & Football iba a recrear un ambiente tan especial, tan propicio para beber y comer en compañía.

Aquello me reconfortó, y me hizo olvidar viejos fantasmas.

El siguiente en asistir a la inauguración fue mi antiguo jefe.

Yo no iba vestido para la ocasión, de repente me di cuenta de que no me había cambiado de ropa. Esa mañana había salido a la calle con lo primero que pillé, con la cabeza ocupada con otros asuntos, y ahora me veía allí, rodeado de *beautiful people*.

Él vestía sumamente elegante, y venía acompañado de varias antiguas compañeras engalanadas como nunca antes las había visto. Me dio dos palmadas en la espalda, y me aseguró que había triunfado, que sabía que yo no me había ido en balde. Afirmó que había pensado varias veces en llamarme, pero que fuerzas ocultas se lo impidieron.

Cuando aún estaba procesando sus palabras, justo cuando me lanzaba a preguntarle qué había querido decir con eso de «fuerzas ocultas», apareció Daniel por la puerta.

Eso me hizo abortar la pregunta, eran tantas las cosas que tenía que hablar con mi socio que eso podía esperar para otro momento.

Venía acompañado de Rosa.

Ambos cuchicheaban plácidamente, pero no acababan de entrar.

Pensé que nunca más dudaría de ella, ni de él, tal vez yo había sido demasiado terco o demasiado desconfiado.

Y cuando aún continuaba procesando esos pensamientos, la vi.

Allí estaba mi mujer.

Elena apareció de detrás de ellos.

Habían venido juntos los tres.

* * *

Fue uno de los instantes más dramáticos de mi vida, pero también de los más felices y hermosos.

Daniel y Rosa se apartaron, y mi mujer se acercó a mí sonriendo.

¿Me había perdonado?

Estaba bellísima, con el rostro iluminado, y exhibía una mirada reflexiva.

Se había cortado el pelo, y ahora mostraba una melena sobre los hombros. Llevaba unos pendientes largos y un vestido que jamás le había visto.

Se acercó a mí, me ofreció un dulce sonrisa y me besó en los labios.

—Las niñas querían venir —dijo Elena—, pero no era la ocasión apropiada para ellas. Mañana las traeremos.

—¿Significa esto que me perdonas? —se me quebró la voz, pero pude continuar—. No sabes lo que te he echado de menos.

Me dio un abrazo que duró una eternidad, pero yo hubiese seguido así toda la noche si me hubiesen dejado.

Fue Daniel quien me dio unos golpecitos en la espalda, devolviéndome a la realidad.

—Socio, esto ha quedado genial. —Me dio un abrazo y luego me sujetó por los hombros—. Ya sé que lo has pasado mal, pero tu proyecto ha visto finalmente la luz. —Señaló el local, que estaba llenándose al completo—. El éxito es duro, pero cuando llega, la satisfacción es enorme. Sí, has sufrido, pero aquí está el resultado de tu experiencia, algo que seguro no olvidarás jamás, y que te ha hecho más fuerte.

Afirmé con la cabeza.

Luego le lancé la pregunta necesaria.

—¿Cómo has solucionado lo del embargo? Ayer me parecía imposible.

—Déjalo estar, Luis. Ha sido posible gracias a una mezcla de contactos, dinero y, sobre todo, suerte. Pero no le des más vueltas, los

negocios son así. Tuviste un mal día, se conjuntaron muchos factores en tu contra, pero aquí estamos, con el primer local lleno de gente. ¿Se puede pedir más?

Había tantas cuestiones pendientes de resolver que a mí se me ocurrió comenzar por la más tonta de todas.

—¿Y cómo has conseguido todos esos balones y camisetas firmados en tan poco tiempo? —le pregunté a Daniel.

—Los he mandado comprar esta misma tarde en la tienda de deportes más cercana —me respondió sonriendo—. Y los he firmado yo mismo con un rotulador permanente.

Le miré incrédulo.

—¿Quién va a reconocer la firma de esta gente? —me aseguró—. Todo el mundo creerá que son firmas originales de sus astros. ¿Quién lo va a saber?

Se puso un dedo en la boca indicando que mantuviese silencio al respecto.

En el fondo, Daniel era un emprendedor tan eficaz como cabía esperar.

—Ya veo que eres un hombre de recursos.

Aquella fue una noche perfecta.

Casi todo pudo ser solucionado. Cristiano Ronaldo no estuvo en la inauguración, eso es verdad, pero nadie le echó de menos. Aquello estaba tan lleno de gente, había tan buen ambiente, que nadie se acordó del portugués.

Para mí fue una velada indescriptible, una de esas noches que todo ser humano ansía: mi mujer, mis amigos, mi futuro… Todo lo que necesitaba estaba cerca.

Rosa me pidió hablar unos segundos.

Me dijo que ella había jugado un papel determinado en toda esta historia, no el papel que más le hubiese gustado, pero el que le había tocado.

No entendí muy bien sus palabras, porque el audio del local era impresionante. Tal vez me había pasado al contratar vatios de potencia.

¿Pero qué importaba eso ahora? Ya habría tiempo para análisis varios, de papeles y de comportamientos.

Ahora lo importante era disfrutar de aquello y pensar en dónde instalaríamos el siguiente local.

Era necesario pronunciar unas palabras, y lo hice, claro está.

Me subí a una silla. Alguien me lanzó un micrófono, lo agarré con fuerza y luego, me quedé en blanco. Fueron unos segundos interminables. No sabía qué debía decir, ni idea de por dónde empezar. Con la garganta cerrada y la mente de paseo consideré mejor devolver el micro y bajarme de aquel improvisado estrado.

La gente me miraba con expectación, esperaban algo de mí, yo era la estrella aquella noche y no podía defraudar a tanta gente.

El público me animó con entusiasmo a decir cualquier cosa, y solo entonces fui capaz de articular varias palabras seguidas con soltura, pero luego dejé escapar algún suspiro, tal vez un prolongado suspiro, un estremecimiento que salía de las profundidades de mi alma.

Quise agradecer a todo el mundo allí presente el apoyo a mi proyecto, pero se me abrió el corazón, estaba realmente afectado, contento, de aquel final tan especial para mi aventura empresarial.

Mirando a Daniel, a Rosa, a Susana, a mi mujer, lancé una larga parrafada.

Pero no fue el discurso que la gente esperaba.

En lugar de hablar de las virtudes de mi proyecto, lejos de prometer que aquello no había hecho más que empezar, que Table & Football estaría presente en las mejores calles y zonas comerciales del país, por alguna razón, me salió una alocución muy distinta.

—Quiero que sepáis que he sufrido, que me he sentido un ser desventurado. Mi trayectoria profesional se truncó un día en un tren. Un amigo me propuso pensar de otra forma, observar la vida desde otro ángulo. Decidí hacerle caso y entonces un torbellino se instaló dentro de mí. Las semanas que siguieron a la salida de mi empresa fueron terribles, y las experiencias que viví fueron especiales, porque las sentí en mi piel, en mi ser, como nunca antes había sentido nada parecido. Antes de eso pasaba miles de horas en la oficina trabajando para otros, para una organización en la que yo solo era uno más, que me agradecían lo que hacía, sí, y me lo pagaban, cierto. Pero desde que me encontré con Daniel en el tren, mi mente ya era otra, aquella conversación había cambiado mi forma de pensar para siempre. —Me tomé unos segundos antes de proseguir—: En ese momento me percaté de que mi vida necesitaba un cambio, y los cambios, si quieres poner en marcha tus propios proyectos, implican asumir riesgos, buscar apoyos, recursos, socios y amigos. Yo había sido inconformista, pero me rebelé contra la rutina, y al final, después de esta travesía por un desierto durísimo, me encuentro con esto.

Levanté una mano, señalando un luminoso de neón: Table & Football.

—No ha sido nada fácil, amigos, pero con suerte he podido canalizar positivamente mis energías, creando una nueva empresa, con sus puestos de trabajo, sus inversiones, su progreso, y ahora soy dueño de mi propio futuro. —Estuve tentado de dejarlo allí, pero me animé un poco. Aún había cosas que decir—. Comprendí que la decisión de cambiar de puesto de trabajo, de vida por decirlo de algún modo, había creado valor para la sociedad. Yo fui capaz de crear una empresa, y eso es toda una experiencia. ¿De qué vale estar atado a un

puesto de trabajo que no te gusta? ¿Para qué sirven las palmadas en la espalda que les dan a los ejecutivos relevantes? ¿Qué sentido tiene luchar continuamente por mantener una posición en un organigrama cuando sabes que con el tiempo, con la edad, no serás capaz de resistir?

Comprobé que la gente me miraba asintiendo.

Ya no podía parar.

—Tantos años luchando, tantas esperanzas puestas en labrarte un porvenir, dejan a cualquiera contrariado, desorientado, porque es difícil apartarse del camino, esa misma ruta que has seguido durante años y años. La dependencia es enorme, todo un paradigma de la vida de cientos de empleados: te aseguran el sueldo, tienes una carrera laboral por delante, compites con tus compañeros, incluso hay cierta visibilidad de un previsible mejor futuro. No soy nadie para dar consejos, pero creo que en todo ese camino, nadie debe olvidar que cualquier profesional debe fabricar su propia marca, tener clara la imagen que proyecta, dentro y fuera de la empresa. Y algún día, con arrojo, en este mundo de ideas, tal vez surja la oportunidad de dar el salto. Como me sucedió a mí.

En mi caso, ya no habría más fisuras.

No le daría más vueltas: estaba convencido de todas y cada una de las palabras que había pronunciado.

Jamás volvería a poner en duda que dar un giro a tu vida profesional merece la pena.

Entre vítores y aplausos, miré a la sala.

Salté de la silla y me dirigí a mi mujer.

Era todo el refugio que necesitaba entonces.

* * *

Daniel se acercó a mí y me dio un sentido abrazo.

Luego señaló mi pantalón.

—Anda, rompe la carta que llevas en el bolsillo y cámbiala por esta —me pidió.

Me sorprendieron sus palabras.

Tenía en su mano un trozo de papel.

Me asaltó una pregunta evidente.

—¿Cómo sabes que llevo una carta en el bolsillo? —le pregunté, sin dejar ni un segundo de mirarle a los ojos.

Yo mismo palpé con mis manos el papel dentro de mi pantalón. Allí seguía la carta que me había redactado el abogado.

Empezaba a pensar que mi socio era un brujo, uno de esos magos capaces de adivinar el pensamiento.

Él no me quiso responder esa pregunta.

—Insisto, rompe esa carta y cámbiala por esta. Cuando la leas,

entenderás todo lo que ha ocurrido.

Se limitó a reír.

Pero no reía de cualquier manera.

Reía de una forma realmente curiosa.

Reía feliz como un niño.

El hombre-niño en toda su plenitud.

LA LIBERTAD DE REINVENTARSE

Tardará más o tardará menos, pero a todas las personas les llega alguna vez la necesidad de reinventarse. Es un camino difícil, sin duda, pero nadie con una mínima ambición puede estar decenas de años haciendo lo mismo. Se trata de enfocarse en lo que se desea, de vencer el miedo hacia lo desconocido, alejando los temores. Aquellas personas que lo intentan, renacen y ven oportunidades donde antes solo veían problemas.

«No temas decir en voz alta lo que de verdad quieres». ¿Llevas muchos años dándole vueltas al proyecto de tu vida? ¿Piensas que puedes hacer mucho más de lo que cada día te exigen en tu trabajo? Es más fácil obtener lo que quieres si lo pides con sinceridad. En tu empleo, en entrevistas laborales, deja que sepan que para ti es importante ser feliz en el trabajo. Medita esto, y no te reprimas en explicar tus necesidades para que te encante lo que haces. A lo mejor no te dan el trabajo, o tal vez sí, porque en cualquier selección de personal se busca gente que se implique más allá de los requisitos básicos del puesto. Y en el fondo, si lo que te ofrecen no te gusta, es que en el fondo no lo quieres.

«Sabes que el trabajo actual no te satisface». Siempre es una cuestión tuya, no culpes a nadie. Está en tus manos encontrar un trabajo distinto. Nadie va a darte una varita mágica, luego está en tus manos encontrar el futuro que llevas tiempo esperando.

Puedes permanecer de una forma pasiva, cruzado de brazos, a esperar que llegue la oportunidad de tu vida, que un compañero, o incluso tu jefe te haga feliz. ¿Piensas en serio que eso llegará algún día?

¡No pierdas tiempo, coge el timón de tu vida!

Epílogo

La carta de Daniel

Querido Luis:

La vida siempre nos sorprende, pero a veces, para que los acontecimientos fluyan, hay que forzarlos un poco. En las últimas semanas te han sucedido cosas fabulosas, has vivido experiencias intensas, fruto del empeño de unas pocas personas que te conocen bien, y sé que todo te ha resultado inaudito, y desde luego lo ha sido, pero sobre todo, si algo puedo afirmar, es que ese torbellino se venía labrando en tu interior desde hacía años. Cierto es que tú nunca tomabas la decisión, una decisión difícil que ningún empleado cómodamente instalado en su puesto de trabajo es capaz de tomar.

Nunca hay viento favorable para quien no sabe adónde va, y tú sabías adónde querías ir. Al menos lo intuías, lo sentías en tu interior.

Solo había que darte un empujoncito, y nos pusimos de acuerdo.

No creas que no te compadezco, sé que has sufrido, pero jamás hubieses estado en disposición de dejar la empresa y cambiar de rumbo si no te hubiésemos empujado como lo hemos hecho.

Cualquier persona que decida quedarse varada en la misma empresa, viendo cómo pasan por delante de sus ojos los años, deja correr su vida sin acordarse de que puede hacer mejores cosas, que hay alternativas, y acaba ahogándose en su propio aliento.

Tu mujer te venía observando desde hace años. Elena era consciente de que tu vida profesional estaba agotada.

Y bueno, nada de lo que ocurrió desde aquel día en el tren fue fortuito.

Ella se encontró hace meses con Rosa, su amiga de la facultad. Aquella tarde estuvieron cambiando impresiones, poniendo al día sus vidas. Elena se sorprendió de que Rosa tuviese constancia de tu desarrollo profesional, conocía lo bien que te iba en la consultoría, y lo sabía, porque yo tenía un dosier completo acerca de ti.

Y se lo dijo a Elena.

¿Qué hacía esa mujer con un expediente completo de la trayectoria profesional de su marido?

Rosa le explicó a Elena que había sido elegida para dirigir una nueva empresa: Crystal Solutions. Se trataba de un nuevo concepto de consultoría, cien por cien sustentada en el mundo digital. Nada de papeles, nada de expedientes. Una nueva aventura que tengo metida en la cabeza desde hace tiempo.

A mí no me cabía duda de que tú eras el mejor candidato para ese

puesto, dado que tus conocimientos y experiencia son muy valiosos. Los asesores que contraté me alertaron de que tú tenías mucho más potencial, que tú podías estar donde quisieras. Un proyecto que nace desde cero te apetecería, sin lugar a dudas, pero llevabas una eternidad soñando con poner en marcha algo con tu propio sello. Eso lo conocía todo el mundo, porque no te molestaste en ocultarlo a nadie.

Así que contraté a Rosa.

Y cuando ella me vino a decir lo que había hablado con Elena, me apeteció entrar en juego.

¿Por qué no darte un empujoncito? No cometíamos ningún delito. Solo te ayudábamos a dar el salto y cumplir con tus sueños.

Una tarde nos encontramos los tres y pergeñamos el plan.

Elena conocía tu viaje en tren el lunes siguiente. Sin que tú lo supieras, se ocupó de ver el asiento que tenías asignado, y fue sencillo provocar un encuentro que a ti te pareció fortuito.

Tenía sus riesgos, claro que sí, pero ya has visto los resultados. A decir verdad, tu mente era un terreno bien abonado para plantar las teorías que a mí me entusiasman, esas que me han servido para vivir la vida plena que quiero. No hay nada que pueda compararse a la sensación de bienestar que se genera cuando desarrollas tus propias ideas, cuando no dependes de nadie para dirigir tu futuro.

Más tarde, cuando ya había germinado en tu cabeza la idea de un cambio en tu trayectoria laboral, una vez alcanzando el punto sin retorno, Elena desempeñó hábilmente su papel. Tuvimos un segundo encuentro, y créeme que lo más difícil fue convencerla de que dejara la casa, que te abandonase, que se agarrase a la excusa del supuesto despecho que le habías provocado al dejar el trabajo sin hablarlo con ella.

A partir de ahí, todo fue más sencillo. Tú ya estabas inmerso en la fase creativa, eras como una esponja que todo lo absorbe, un artista en plena explosión.

Luego apareció Rosa, y fue todo un revulsivo. Logró que mantuvieses un desempeño muy alto, una ilusión desenfrenada por triunfar por encima de todas las adversidades. Porque eres un profesional muy competitivo.

Sí, ella ya sabía que sería la nueva consejera delegada de Crystal Solutions, pero no le importó meterse en el papel de mala de la película, un rol necesario de acuerdo al plan que habíamos trazado.

Más tarde, cuando conociste a Susana, nos pareció la persona perfecta para dirigir el negocio de una forma práctica, pues su experiencia la avalaba para ello. Ella jugaría un papel importante, imprescindible, y esa pieza en toda la partida la habías proporcionado tú. Fue algo inesperado, pero todos los planes lo tienen.

Hablamos con ella, no fue difícil convencerla, aunque al principio pensó que íbamos contra ti. Fue Elena quien consiguió que se sumase a nuestro plan, a base de diálogo y explicaciones. Cuando vio que te conocía bien, cuando comprendió que todo esto era una fase necesaria en tu vida, aceptó. Y desde entonces se convirtió en nuestros ojos y nuestros oídos, porque nadie como ella te ha acompañado en la fase de despegue. En realidad, si no hubiese sido por Susana, no hubiésemos tenido todas las garantías de que nuestra confabulación iba a llegar a buen puerto.

Y así ha sido.

Sí, Luis, la teoría del hombre-niño la practico en todos los ámbitos. ¿Qué necesidad hay de estar siempre enfadado? ¿Por qué no podemos divertirnos mientras trabajamos o cuando hacemos negocios? Yo estoy empeñado en ello, a cualquier precio, y no pienso cambiar.

De todo lo ocurrido, lo que más me alegra es que hayas comprendido mis teorías, la forma en que creo que todos debemos manejarnos. Cuando hay que sufrir, se sufre, pero cuando hay que disfrutar, hagámoslo de la mejor manera, como cuando éramos niños.

No creas que me fue fácil llegar a estos principios. Sobrellevé una existencia muy dura para tener lo que tengo, para llegar adonde he llegado, y lo que es peor, en el camino se me olvidó ser feliz.

No quiero ponerme sentimental, pero es de mi infancia de lo que estoy hablando, el entramado de mis primeros recuerdos, la ardua tarea de conseguir lo que anhelas. Pasan los años, llega la juventud, luchas contra ti mismo, que es una de las peores batallas, y te das cuenta de que no haces lo suficiente, dejas pasar los años vanamente, una estúpida pasividad que se esconde en el cerebro de muchas personas, pero que es imprescindible expulsar.

Cuando tienes la cuenta del banco a cero, percibes tu inutilidad, y la cabeza se llena de cólera y de pensamientos aviesos.

Y cuando te pones a meditar todo eso, te esfuerzas y sufres, pero llegas, miras atrás, y compruebas que luchar merece la pena, sí, te has dejado la piel, y te preguntas para qué ha servido todo eso. Para muchas cosas, te respondes, porque la felicidad material es también necesaria. Nadie puede vivir sin tener cubiertas sus aspiraciones materiales, somos así, y más en la sociedad de consumo en la que vivimos. Pero eso no debe hacernos olvidar que cuando ya tienes ese soporte, has encontrado el ancla que te permite dejar el barco en un mar en calma, bajo un cielo luminoso que ampara una vida placentera.

Y luego no se debe acumular más: una vez que has llegado, vive.

Ese es el error de mucha gente: desear más y más, sin acordarse de que la vida tiene otras cosas. En el fondo es la misma vida lo que

cuenta, solo vivimos una vez, suena a tópico, pero es una de las mayores verdades jamás dichas.

Tú tenías la vida resuelta, un trabajo estable, una familia maravillosa, pero no te has conformado con seguir vegetando en la misma empresa.

Enhorabuena, Luis, el viento es ahora muy favorable para ti.

Tienes todo un mar por navegar.

Y territorios nuevos por descubrir.

Avenida de Alfonso XIII, 1, bajos
28002 Madrid
Tel.: 91 296 02 00
www.esferalibros.com
Primera edición en libro electrónico (mobi): enero de 2017
ISBN: 978-84-9060-901-9 (mobi)
Conversión a libro electrónico: J. A. Diseño Editorial, S. L.